VITA E

PRINCIPI DI ECONOMIA COMMERCIALE

Nro. 286. PICCOLA BIBLIOTECA DI SCIENZE MODERNE

F.LLI BOCCA - EDITORI -

PRINCIPII DI ECONOMIA COMMERCIALE

ENRICO VITA

PRINCIPII
DI
ECONOMIA COMMERCIALE

TORINO
FRATELLI BOCCA, EDITORI
Librai di S. M. il Re d'Italia

Deposit. gener. per la Sicilia: O. Fiorenza, *Palermo*
Deposito per Napoli e Provincia: Libreria Dante Alighieri, *Napoli*
Italian Book Company, New-York.

1923

Al Prof. Augusto Graziani.

PREMESSE DELL'AUTORE.

Con i nuovi orientamenti della odierna vita economico-sociale la dottrina e gli studi di economia commerciale hanno assunto una importanza davvero preminente. Trattati notevoli e studi pregevoli sono stati pubblicati anche recentemente; ma riteniamo che una sintesi coordinata e completa della dottrina, delle teorie e delle indagini in questa complessa e difficile materia, integrata dalla scienza del commercio, possa riuscire molto utile a quanti studiano o praticano la vita degli scambi.

Per rendere agevole la conoscenza diretta delle fonti e delle particolari pubblicazioni, dottrinali o culturali, la bibliografia è stata distribuita all'inizio di ciascuna delle parti in cui la materia è divisa nella trattazione.

Non abbiamo la pretesa di avere assolto il grave e difficile compito propostoci, ma confidiamo che " il lungo studio e il grande amore " varranno ad assicurarci la benevolenza del lettore.

l'A.

INDICE

Introduzione. — **Obietto e definizione dell'economia commerciale.** . . . . *pag.* 1

Parte Prima. — **L'economia generale della vita commerciale.**

Cap. I. — Formazione economico - sociale del commercio . . . . » 19
» II. — Struttura dell' organismo commerciale. . . . . » 39
» III. — Libera concorrenza e monopolio commerciale . . . . » 57
» IV. — L'associazione commerciale . . » 93

Parte Seconda. — **L'intrapresa commerciale.**

Cap. I. — L'individualità dell'azienda commerciale. . . . . » 123
» II. — L'individualità della speculazione commerciale . . . . » 141
» III. — L'azienda e la sua organizzazione amministrativa . . . . » 153
» IV. — L'organizzazione padronale e funzionale dell'azienda commerciale . . . » 173
» V. — L'assicurazione dei rischi commerciali . . . . » 193

Parte Terza. — **La speculazione commerciale.**

Cap. I. — La preparazione commerciale. . » 219
» II. — Le operazioni di commercio . . » 233

CAP. III. — Formazione dei prezzi e collocamento delle merci . . . . pag. 259
» IV. — La pubblicità commerciale. . . » 287

PARTE QUARTA. — **Istituti ed ordinamento funzionale del commercio.**

CAP. I. — Regolamentazione di Stato e circolazione delle merci . . . . » 325
» II. — Istituti per il movimento commerciale: Camere e borse di commercio » 349
» III. — Istituti per il movimento commerciale: Magazzini generali, ecc. . . » 379
» IV. — La circolazione fiduciaria in rapporto al movimento commerciale . . . » 401
» V. — I denominatori dello scambio: moneta, pesi e misure . . . . » 441

PARTE QUINTA — **L'economia degli scambi internazionali.**

CAP. I. — Politica commerciale. . . . . » 465
» II. — I due sistemi di politica commerciale. . . . . » 497
» III. — L'ordinamento e la tecnica del regime doganale. . . . . » 529

PARTE SESTA. — **Comunicazioni e trasporti.**

CAP. I. — Basi funzionali delle comunicazioni e dei trasporti . . . . » 569
» II. — La navigazione marittima ed interna; il regime dei porti . . . . . . » 583
» III. — I trasporti ferroviari . . . . » 617

NB. — *La bibliografia è riportata all'inizio di ciascuna Parte della trattazione.*

INTRODUZIONE

INTRODUZIONE

Obietto e definizione dell'economia commerciale

I. Obietto e contenuto della scienza del commercio. — II. Obietto e definizione dell'economia commerciale. — III. Dottrine ausiliarie. — IV. Definizione del commercio. — V. Distinzioni delle attività commerciali. — VI. Caratteri differenziali, stadi e forme di esplicazione. — VII. La merce: individualità economica e destinazione commerciale. — VIII. Limiti e destinazioni degli obietti di scambio. — IX. L'esplicazione del movimento commerciale ed i beni immateriali.

I. L'attività degli scambi deriva le sue fondamentali direttive dalla scienza del commercio, quale si è andata formando nella dottrina e nelle teorie dell'economia politica, attraverso l'esperienza del movimento e della politica commerciale, gli ordinamenti economico sociali della Nazione ed i rapporti con l'economia internazionale.

Il Lexis definisce la scienza del commercio il complesso delle cognizioni generali utili o necessarie per l'esercizio pratico del commercio, poichè è diretta a creare o completare nel commerciante e nei suoi ausiliari quella preparazione generale, che è base precipua di un bene organizzato e razionale esercizio degli scambi.

II. La definizione fa prevalere nell'obietto trattato i caratteri di arte su quelli di scienza, i quali sono

proprii nell'economia commerciale, che possiamo definire: *il complesso delle dottrine dell'economia politica che dallo studio dei rapporti diretti od indiretti tra produttori e consumatori, attraverso le organiche e razionali esplicazioni delle attività commerciali, stabilisce le leggi generali che presiedono al movimento degli scambi; e determina i principî e le direttive per il collocamento delle merci nelle forme più utilitarie per il commerciante e più consentanee alla capacità d'acquisto dei consumatori.*

Questa definizione scinde la parte pratica dalla scientifica le coordina e riassume; e, tenendo conto benanche dell'influenza ed interferenza delle leggi generali della vita economica, ne separa e studia quelle che possono dirsi particolarmente appropriate al movimento degli scambi. Comprende, ancora, tutte le operazioni di cui si avvale il movimento degli scambi, considerando, quindi, anche le assicurazioni, le operazioni di banca di trasporto di deposito e così via, in quanto siano connesse alla vita ed alle attività commerciali.

Nell'economia commerciale, quindi, è compresa tanto la *teoria degli scambi* (*Algemeine Handelslehre*), quanto la *dottrina* economica del commercio (*Handelwissenschaft*) (1).

III. Ausiliarie dell'economia commerciale sono: *la geografià commerciale,* che offre largo materiale sia alla valutazione scientifica che alla pratica razionale del movimento di espansione e distribuzione degli scambi, *l'aritmetica e computisteria commerciale*, che sovraintendono all'organizzazione contabile

(1) Mayer — Rothchild. *Handbuch der gesamten Handeswissenschaften* (*Berlin*, 1892) p. 469.

e funzionale delle aziende commerciali, attraverso le valutazioni e le riduzioni in unità quantitative delle loro attività; la *merceologia*, che dà larghissimo contributo alla teoria ed all'organizzazione pratica delle materie che formano obietto della speculazione commerciale; la *storia del commercio*, che dà larga messe di esperienza sull'esame dei fatti e delle correnti economiche svoltesi sui mercati di produzione e di consumo.

Per altro, l'economia commerciale ha rapporti, d'importanza notevole, anche in correlazione all'economia industriale, alla finanza delle aziende pubbliche ed al dritto commerciale, con tutte quelle altre branche delle attività sociali ed economiche, che hanno attinenza col movimento funzionale degli scambi.

IV. La definizione dell'economia commerciale deve essere integrata con quella del commercio, considerato come la sintesi organica del movimento degli scambi.

I commercianti non creano materia, bensì pongono a disposizione dei consumatori le merci costituite da materie prime o trasformate dai produttori (1), in quanto siano dirette a soddisfare nella forma più utilitaria e preferita i consumi della vita sociale. Il commercio, quindi, è costituito *dal complesso delle attività degli scambi svolti da persone che vi si dedicano per fine di speculazione e di lucro* (2).

Comprende, perciò, tanto lo scambio naturale, personale o reale, permutativo o per equivalente, quale

(1) G. B. Say. *Trattato di Economia Politica* (in Bibl. dell'Econ. Serie I. vol. VI.) p. 40.

(2) Cfr. A. Smith. *Ricerche sopra la natura e le cause della ricchezza delle nazioni* (Biblioteca or citata. Serie I, vol. II.) pag. 270 e seg.

è compiuto negli stadi meno evoluti dell'economia commerciale, quanto lo scambio razionalmente economico in cui il *valorimetro* monetario o fiduciario, diretto a comunicare ed esprimere l'equivalente delle merci negoziate, è accettato comunemente e generalmente sui mercati di produzione e di consumo, come avremo modo di vedere esaminando la formazione economico-sociale del commercio.

V. Il commercio può distinguersi:

a) secondo il luogo di esplicazione: in interno; ed esterno; e quest'ultimo, a sua volta, in commercio di esportazione, di importazione e di transito; ed in quanto, poi, si serve delle vie terrestri e marittime: in localizzato, regionale, nazionale o mondiale, secondo l'estensione delle sue attività e del suo movimento funzionale;

b) secondo la individualità speculativa: in commercio diretto o per conto di altri; comprendendo in questa seconda categoria le aziende di commissione, mediazione, rappresentanza e similari;

c) secondo il frazionamento delle merci: in commercio all'ingrosso, quando sia diretto all'approvvigionamento dei negozianti minori, od al dettaglio, quando venga esercitato per lo smercio diretto ai consumatori, attraverso il complesso poliedrico di aziende, dai grandi magazzini od empori alle cooperative di consumo, dalle aziende impiantate nei mercati pubblici a quelle dei merciai fissi od ambulanti;

d) secondo l'organizzazione padronale e direttiva: in commercio individuale, sociale od in partecipazione. Per altro, le aziende derivanti da associazioni di capitali o di lavoro possono dividersi, ancora, in accomandite, semplici o per azioni, in anonime ed in cooperative; mentre quelle in partecipazione possono distinguersi secondo il modo di distribuzione degli

utili e dei rischi per singoli affari, per valutazione periodica od annuale, per ripartizione alla fine della speculazione.

VI. Durante il corso di questa trattazione delineeremo le varie categorie in cui si suddivide il movimento commerciale, ed a cui abbiamo ora accennato; ma è bene determinare sin d'ora i caratteri differenziali generali tra commercio interno ed estero, poichè formeranno base della suddivisione stessa della materia trattata.

Quando, di vero, le attività commerciali si limitano a provvedere all'approvvigionamento dei mercati della nazione, mediante le merci prodotte dal proprio organismo produttivo, agricolo o industriale, la speculazione non si dirige oltre i confini del territorio nazionale e prescinde da tutto il complesso movimento degli scambi internazionali; i quali sono regolati dalla divisione del lavoro per il lato economico, dalla politica commerciale per quanto concerne la formazione e lo sviluppo funzionale delle correnti di collocamento. Quando si trovi in tali condizioni, il commercio interno non ha legami di dipendenza attiva o passiva, nè interdipendenza o correlazione di scambi con gli altri organismi economici, che facciano parte di aggregazioni politiche diverse da quella nazionale; ha sedi fisse o, negli stadi meno evoluti o più direttamente inerenti al commercio al dettaglio, resta ambulante, quando l'esercizio utilitario delle sue attività si porti da un luogo all'altro, sia attraverso le varie regioni dello Stato, sia tra i quartieri di una stessa grande città.

Per converso il commercio esterno, che risponde ad un più deciso stadio dell'economia degli scambi e che costituisce ormai la forma generalizzata eretta a sistema economico, dirige le sue attività a tutto il

movimento degli scambi per terra o per mare, attraverso le regioni più o meno lontane, quale ne sia l'ordinamento politico, purchè rispondano ai principii di utilatarietà di collocamento o di derivazione della merce, nel provvedere ai bisogni ed ai gusti dei consumatori e nel dare uno sbocco utilitario ed adeguato alle esuberanti produzioni nazionali.

Come avremo modo di esaminare, queste attività speculative sono regolate, incrementate o deliminate dai particolari ordinamenti di politica commerciale, con cui ciascuno Stato procura di migliorare il movimento del commercio nazionale, avviandolo verso quelle forme e quelle esplicazioni, che assicurino il maggior rendimento con i minori sacrifici per la propria economia generale. Il commercio esterno assume, a sua volta, la speciale denominazione *d'esportazione o d'importazione*, secondo che le attività dei commercianti siano dirette al collocamento delle merci fuori dello Stato in cui vennero estratte, prodotte o trasformate; od a derivarle da altri Stati per provvedere ai bisogni ed alle richieste dei consumatori ed industriali del paese importatore.

Col Graziani (1), in proposito, osserviamo: che « il commercio internazionale dei vari paesi non è, a parità di condizioni, in proporzione della rispettiva estensione territoriale e della rispettiva popolazione, anzi i piccoli paesi possono avere relativamente ai grandi, in rapporto alla loro entità demografica, un commercio esterno maggiore ». Così il Belgio nel 1910 aveva un commercio esterno di sette miliardi e 409 milioni, mentre quello dell'Italia era solo di cinque.

---

(1) Principii di economia commerciale (Napoli, Alvano, 1193) pag. 13.

miliardi e 326 milioni (esclusi i metalli preziosi in entrambi i paesi).

VII. La merce forma l'obietto materiale del commercio e comprende ogni cosa, che sia diretta mediante lo scambio alla soddisfazione di un bisogno, a procurare un utile o ad appagare un consumo voluttuario; sia essa il prodotto della caccia o della pesca, dell'agricoltura o dell'industria estrattiva e produttrice. Può, quindi, definirsi come *ricchezza destinata agli scambi attraverso l'attività del commerciante, spiegata con lo scopo di conseguirne un utile o lucro marginale, derivandolo dalla diversa valutazione, che di essa fanno rispettivamente il produttore ed il consumatore.*

Di vero, la destinazione economico-giuridica completa i caratteri generali della ricchezza utile e limitata, in quanto ha un valore subiettivo fino a quando è destinata esclusivamente all'appagamento dei bisogni e della utilità del produttore o del possessore, ma ne acquista uno obiettivo col diventare merce, entrando in circolazione per effetto della speculazione commerciale ed alla portata dei consumatori. Per altro, affinchè passi dall'una all'altra destinazione, occorre che il possessore trovi una utilità nello scambiarla, maggiore di quella che avrebbe col consumarla direttamente, quando non sia ai propri consumi esuberante o del tutto inutile; — e questo plusvalore, derivante dai rapporti di scambio, è caratteristico dei beni destinati al commercio, sì che ne deriva peculiare la tendenza all'espansione continua degli scambi.

Dapprima, infatti, il produttore non è che un semplice consumatore dei beni prodotti, poi si limita a venderne quella parte che possa procacciargli un quantitativo di altri beni necessari od utili ai propri consumi; solo in uno stadio più avanzato ed evoluto

dell'economia sociale produce per lo scambio, per il conseguimento del plusvalore che gli deriva dal cedere ad altri, mediante un vantaggioso equivalente in moneta o in natura, i beni prodotti.

VIII. Ogni ricchezza, in quanto assuma la funzione di produzione utilitaria all'appagamento dei consumi, è capace di scambio, così che la distinzione fra cose *in commercio* e *fuori commercio* ha un contenuto più giuridico che economico, più relativo ai subietti che inerente all'obietto degli scambi. Il dire, ad esempio, che siano fuori commercio i prodotti monopolizzati dallo Stato o da privati, val quanto dire che essi sono fuori della speculazione commerciale per certe categorie di persone che vi si dedicherebbero, ma formano pur sempre obietto di scambio e costituiscono merci nel senso economico, anche quando si considerino in rapporto al plusvalore artificioso, che procurano in favore dei monopolizzatori. D'altra parte, se alcune cose sono fuor di commercio per la loro natura, tale condizione va ricercata nel fatto che non sarebbero idonee a procurare un utile ai consumatori ed un rendimento ai commercianti, che volessero portarle sui mercati di consumo.

Un carattere più strettamente economico ha l'altra distinzione in cose fungibili o non; le une formano l'obietto di scambio come entità individue, precisate nella negoziazione come corpi certi e non sostituibili; le altre sono ritenute per genere o specie secondo quantità o qualità generalmente accolte come convenzionali, sì che il compratore non può fare indagini o particolari valutazioni circa la provenienza e chiedere che il quantitativo da consegnarsi sia prelevato da questa o quella massa, quando soddisfi ai caratteri ed alle condizioni previste nel contratto o risponda al campione, all'assaggio e così via.

IX. Dal fatto, poi, che, in tanto una ricchezza assume i caratteri di merce in quanto è diretta a procurare un utile o lucro al commerciante il quale la introduca e collochi sul mercato, deriva la tendenza ad imprimere alle merci una sempre più intensa circolazione economica; — e diciamo *economica* perchè non vada confusa con quella materiale che si attua attraverso lo spazio.

La dizione di merce è comprensiva anche degli immobili (1) ed assume in particolari rincontri una specificazione, che dovrebbe corrispondere a più precise determinazioni funzionali dello scambio, ma che si riduce ad una distinzione prevalentemente giuridica. Economicamente è merce ogni cosa che sia o possa diventare obietto di scambio, prescindendo dalla funzione finale che assuma per chi l'acquisti per destinarla al proprio consumo od a nuovi scambi. Si è largamente, per altro, discusso fra gli economisti sul se fra i requisiti della ricchezza siavi quello della materialità, ma tale questione, riaddotta nel campo puramente economico (2), non ha bisogno di esame per la economia commerciale, in cui anche i beni immateriali sono considerati obietto di commercio: come l'accorsatusa delle ditte, il credito delle aziende, i titoli di credito mobiliare od immobiliare, poichè costituiscono di per se stessi valori di scambio e di speculazione.

Nè potremmo negare la qualità di merce ad alcuni

(1) Così nell'economia commerciale si accetta quello che costituisce obietto di una dibattuta questione in dritto commerciale.

(2) Cfr. Graziani — *Economia politica* (Torino Bocca 1914) p. 50 e seg. — Roscher. *Principii di econ. politica,* cit. p. 199.

prodotti dell'ingegno, che assumono, sotto la protezione degli ordinamenti pubblici, una individualità propria, sia pure allo stato di potenzialità produttrice, come le privative ed i marchi di fabbrica. Di vero, vi è pur sempre la possibilità che un terzo ne faccia l'obietto di scambio con l'interporsi tra l'offerta e la domanda o col farne proprio in un primo scambio il dritto di sfruttamento e poi cederlo, lucrando in un successivo collocamento.

Ma non è dato esagerare nel riscontrare estensivamente i caratteri di merce: così non può ritenersi tale il lavoro. La contraria opinione del Marx (1), secondo il quale « la forza di lavoro è una merce », non può essere accolta dalla economia commerciale (2), perchè manca la possibilità di acquistarla e rivenderla come obietto di circolazione speculativa, senza che al consenso del commerciante si aggiunga quello del lavoratore, il quale aderisca preventivamente a prestare l'opera sua in favore dell'acquirente anzichè del venditore, per farne trarre ancora un utile a quest'ultimo e così successivamente nell'ordine degli scambi. Il prodotto dell'ingegno è capace di scambio, anche nello stato potenziale, ma quando, come abbiamo visto, ha assunto un contenuto ed una individualità esteriore, che possa valutarsi e valorizzarsi, indipendentemente dall'autore: nel brevetto, nella privativa, nella formula di composizione o di manifattura. Per converso, il lavoro non assume tali caratteri se non quando si è tramutato in prodotto, si è

(1) Il *capitale* (Firenze 1902) p. 59.

(2) Cfr. La critica che ne fa specialmente lo Schäffle nel *Sistema del corpo sociale* (Bibl. dell'*Economista*. Serie III, vol. 5) p. 1457.

esaurito nella nuova entità, che può diventare merce se destinata a formar base di speculazione commerciale (1).

---

(1) Per altro, il Marx si lasciò trascinare dalla teoria del lavoro come base di plusvalenza per il capitalista, ma non tenne conto che tale margine, di cui quest'ultimo si approprierebbe in danno del lavoratore, non deriva per il commerciante dalla forza impiegata nel produrre, bensì dalla speculazione sul risultato di essa, costituito del prodotto definitivo od in formazione. —

PARTE PRIMA

L'ECONOMIA GENERALE
DELLA VITA COMMERCIALE

PARTE PRIMA

L'ECONOMIA GENERALE
DELLA
VITA COMMERCIALE

Cap. 1. — **Formazione economico sociale del commercio.**
» 2. — **Struttura dell'organismo commerciale.**
» 3. — **Libera concorrenza e monopolio commerciale.**
» 4. — **L'associazione commerciale.**

BIBLIOGRAFIA.

Fra le opere particolarmente inerenti alla trattazione presente vanno ricordate per la Parte I. (1): Busch. *Il Commercio* (Amburgo, 1792); Savary. *Il perfetto commerciante*, dedicato al Colbert e più volte ristampato (1673); Guillaumin *Dizionario teorico-pratico del commercio e della navigazione* (1858-62); Mac Culloh, *Dizionario del commercio e della navigazione commerciale* (nella « Biblioteca di scienze commerciali » Stuttgart 1866-7); I. Guyot *Le commerce et les commerciants* (Paris, Doin e fs., 1909); I. Guyot e A. Raffalovich. *Dictionnaire de l'industrie, du commerce et de la banque* (Paris, Guillaumin, 1898); E. Segaud, *Manuel du commerciant* (Paris, Rivière, 1908); Lexis *Il commercio* (nella « Biblioteca del-

(1) Riporteremo in ogni *parte* della trattazione la bibliografia alla stessa particolarmente inerente.

l'Economista » Serie 3. vol. 13); G. Cohn. *Nationalö Konomie des Handels und der Staatwissenschaften* (3. ed., 4. v. Iena 1909); Somleithner *La scienza del commercio* (trad. it. 3. ed. Milano, 1863); Coquelin et Blanqui *Commerce* (nel Dictionnaire du commerce et des marchandises Paris, 1865) Carano Donvito. *Trattato di economia commerciale ed istituzioni doganali* (Torino, Un. Ed. Tip. Tor., 1907); Schmoller, *Il traffico, il mercato ed il commercio,* (nella « Biblioteca dell' Economista » Serie 5., v. 1.); Sangiorgio, *Il commercio del Mondo* (Milano, Hoepli, 1908); Lampertico *Il commercio* (Milano, Treves, 1878); Graziani *Principii di economia commerciale* (Napoli, Alvano, 1913); G. A. Hague *Pratical treatise of banking and commerce* (New Jorck, Bankers Publising & C., 1909); Rotschild. *Manuale del commerciante* (26. ed Lipsia 1881); Brouillet *L'économie commerciale* (in « Questions pratiques de legislation ouvriére et d'économie sociale », 1910); Cognetti De Martiis. *Formazione e struttura del commercio* (nella « Biblioteca dell'Economista » serie 4. v. 2. p. 1.); Clerget *Manuel d'économie commerciale* (Paris, Colin 1909); Garrone *Trattato di scienza del commercio* (Milano, Vallardi, 1913-20); Virgili *Storia del commercio* (Torino Un. tip. ed. tor. 1910) M. Pantaleoni *L'origine del baratto* (nel « Giornale degli Economisti », 1899-900); G. Adler *Handlungsgehilfe* (nell'« Handwörterbuch der Staatswissenschaften » di Iena, 1. vol., 3. ed., 1900); Raffalovich *Trusts, Kartels et Syndacats.* (2. ed. Paris, Guillaumin, 1903); Pantaleoni *Esame critico dei principii della cooperazione* (negli « Scritti vari di economia », Palermo, 1904); Cossa *Sindacati* (Milano, 1901); Dos Passos *Commercial trust* (New York, 1901); Ely *Monopolies aud trusts* (New York, 1900); Ieans *Trusts, pools and corners, as affecting commerce und industry* (London, 1894); Kleinwachter *Die wirtschäftliche unternehmen verbände* (*Kartelle, Trusts, Rings* ecc.) nell' « Handwörterbuch der Staatswissenschaften », Iena, 1894); Marshall *Some aspects of competition* (London, 1890); Raffalovich *Trust* (nel « Nouveau Dictionnaire d'économie » di Leon Say, 18. ed. Paris, 1903); Salomon *Les coalitions commerciales d'aujourdhui* (Paris, 1895); M. Fontaine de Bonsieurs *La concentration des entreprises industrielles et commerciales* (Paris, Alcan, 1912); Ienks *Sindacati* (nella « Biblioteca dell'Eco-

nomista » Serie 4, vol. 4.); Sella *La concorrenza* (Torino, Bocca, 1915); A. Labriola *La speculazione economica* (Napoli, 1907); Sella *La speculazione commerciale* (Torino, 1906); Arias *Principii di economia commerciale* (Milano, Soc. ed. libraria, 1917); Graziani *Problemi speciali di valore di scambio* (Napoli, 1910); Natoli *Il principio del valore e la misura quantitativa del lavoro* (Palermo, 1906); Loria *La teoria del valore negli economisti italiani* (nell' « Archivio giuridico », 1882); Sigimundi di Scacciae *Tractatus de commerciis et cambio* (Roma, Brugiotti 1619); Menger *Grundsätze der Volkswirthschafslehere* Wien, 1872); Wieser *Ueber dem Ursprung und die Hauptgesetze der wirthsch werthes* (Wien, 1884); Böhm Bawerk. *Kapital und Kapitalzins* (Insbruck, 1879); *Goschen Entwickelung der Gesetz des menschichlen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für meuschliches Handeln* (Braunschweig, 1854); Alessio *Studio sulla teoria del valore di cambio interno* (Padova, 1890); Seligman *Social Elements in the Theory of Value* (in « Quartely Iournal of Economics » vol. 15.); Cornelissen *Theorie de la valeur* (Paris, 1903); Amoroso *Teoria del monopolio* (nel « Giornale degli Economisti 1911); De Lesner *L'organisation syndacale des chefs d'industrie* (Bruxelles, 1909); Bikendike *Monopoly and Differential Prices* (« Economic Iournal », 1911); Edgenworth *Monopoly and differential Prices* (ivi, 1911); Iannaccone *Questioni controverse sull'origine del baratto* (nella « Riforma Sociale », 1902); Loria *Marshall and Edgeuworth on value* (« Economic Iournal », 1906); Dalla Volta *Le coalizioni industriali* (nel « Giornale degli Economisti, 1890); Flora *I sindacati industriali* (Torino, 1900); Cassola *I sindacati industriali.* (Bari, 1905); Pantaleoni *Osservazioni sui sindacati e le leghe* (nel « Giornale degli economisti », 1903); Barled *Les Sindacats de producteurs et detenteurs de marchandises* (Paris, 1893); Passama *Formes nouvelles de concentration industrielle* (Paris, 1910); Fontaine, Nach, Ievons, ecc. *La concentration des intreprises industrielles et commerciales* (Paris, 1913); Ienks *The trust problem* (New York, 1900); Lery *Monopoly and competition* (London, 1911); Pierce *The tariff and the trusts* (New York, 1907); Liefman *Kartelle and Trusts und die Weiterbildung der volkswirthschaftlichen Organisation* (Stuttgart, 1910); Valenti *L'associazion ecooperativa e la di-*

stribuzione delle ricchezze (nell'« Archivio giuridico » 7. ed., 8. vol.); Lavergne *Le régime cooperatif. Étude général de la coopération de consommateurs en Europe* (Paris, 1904); Rodino *La riforma del dritto della cooperazione in Italia e in Francia* (1899).

Fra le opere generali di economia politica vanno specialmente ricordate, per quanto concerne la materia in esame: Mill. Principii di economia politica (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie 3, vol. 4.); Smith. Principii di economia politica (ivi, Serie 1, vol. 2.); Cairnes Principii di economia politica, p. 3, (ivi, Serie 3, vol. 4.); Ricardo. Principii dell'economia politica (ivi Serie 1, vol. 2.); Pierson Trattato di economia Politica (Torino, Bocca 1915); Garnier-Pages. Traité d'économie politique (7. ed., Paris, 1877); Leroy Beaulien. Trattato teorico-pratico di economia politica (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie 4. vol. 9.); Nicholson. Principii di economia politica (ivi, Serie 4. vol. 2.); Carey. Principii di economia politica (ivi, Serie 1. vol. 10); Storch. Corso di *economia politica* (ivi, Serie 1. vol. 10) Sax. *Il consumo economico-sociale* (ivi, Serie 3. vol. 2. p. 2); Pareto *Corso di economia politica* (Losanna, 1896-7); Pantaleoni. *Principii di economia politica* (Firenze, 1885); Graziani. *Istituzioni di economia politica* (3. ed. Torino, Bocca 1914); Graziani *Teoria e fatti economici* (Torino, Bocca, 1913); Loria. *La costituzione economica odierna* (Torino, 1899); Marshall. *Principii di economia politica* (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie 4. vol. 9.); Clarck *Essential of economic theory* (New York, 1907); Barone, *Principii di economia politica* (Pescara, 7909); ecc.

CAPITOLO I.

Formazione economico-sociale del commercio.

1. Rapporti principali di scambio. — 2. Caratteri dello scambio in natura. — 3. Forme e stadi costituitivi della vita commerciale. — 4. Lo sviluppo del commercio e gli errori del mercantilismo. — 5. Rapporti fra produzione e scambi. — 6. Il commercio e la divisione del lavoro. — 7. Le funzioni degli scambi in rapporto alla economia sociale. — 8. Il valore commerciale. — 8. bis Il valore normale di scambio dei prodotti a costo costante, crescente e decrescente. — 9. I coefficienti degli scambi. — 10. I fattori dell'attività e del rendimento dei commercianti. — 11 Gli stadi della vita commerciale in relazione all'organismo produttivo.

1. Ogni progresso evolutivo dell'economia è strettamente connesso a quello del commercio, che può ben ritenersi rappresenti la dinamica della vita economica. Di vero, il commercio è inesistente nella primordiale economia familiare, sia essa costituita da vincoli di sangue di sesso o di religione, di associazione defensiva od aggressiva; si manifesta nelle prime forme embrionali con lo scambio tra le famiglie della *gens* o della tribù; inizia le sue vere basi funzionali solo allorquando si estende fra le tribù e le genti.

Sono i primi passi, incerti e stentati, del cammino ascensionale del movimento commerciale; che, prodotto in un primo stadio della tendenza al miglioramento delle condizioni di esistenza, successivamente è un portato necessario dell'utilitaria suddivisione del lavoro. Allorquando, di vero, nomadi e cacciatori, per l'istintivo bisogno di civiltà o di miglioramento economico, si procurarono una sede e più confacienti impieghi della loro attività, sentirono se non il bisogno, che è di molto posteriore, l'utilità di scambiare le sovrabbondanti loro produzioni unilaterali con altre di cui le tribù vicine erano ricche, e cominciarono a desistere dal produrre o ricercare quei beni e quegli strumenti che potevano procacciarsi con lo scambio di altri, la cui produzione era loro consentita da minori sacrifici.

Sono i primi contatti di scambio: la tribù dedita alla pastorizia porta in zone neutrali sul confine la quantità di pelli prodotte dai suoi armenti, superflua ai propri bisogni e che costituirebbe una ricchezza inutile in rapporto alle attività impiegate per conseguirla, ed a sua volta la tribù dedita alla caccia, che dei prodotti dell'altra ha potuto valutare l'utilità allettativa attraverso una rapina una guerriglia od un dono ospitale, pone accanto a quelli offerti i prodotti propri derivati dalla caccia o dai boschi ed in quantità tale da indurre l'altra a ritirarli, sì che si addivenga allo scambio su basi utilitarie per ambo le parti.

Si noti, in questo primo stadio, come il « baratto silenzioso », sorto fra genti o gruppi sociali antagonistici (1), contribuisca con una più larga e benintesa

(1) Cfr. Kulischer. *Der Handel auf den primitiven kulturstufen* (*in Zeitschrift für Vilkerpsicogie ecc.* v. 10 p. 279).

associazione umana ad attenuare gli odi e le ostilità esistenti fra le genti primitive; chi porta al confine la merce di cui propone lo scambio si ritrae immediatamente senza temere che gli appartenenti all'altra tribù possano ritirarla fraudolentemente, cioè senza porvi accanto il quantitativo di quella che propongano in cambio ed attenderne il ritiro. Ne deriva un rapporto primordiale di fiducia, che costituisce col tempo e con l'evoluzione dell'economia sociale il complesso delle consuetudini dello scambio in natura ed, in tempi a noi più vicini, è il fondamento delle norme del dritto commerciale.

Nel periodo considerato, invero, le offese al dritto commerciale apportate ai singoli appartenenti alla comunità politica costituiscono offese a quest'ultima, che è tenuta a farne vendetta o rappresaglia.

Sull'origine del baratto silenzioso si sono formate teorie notevoli fondate su studi di pregevole valore critico e storico. A noi basterà rilevarne i caratteri informatori in questa trattazione, diretta a delineare prevalentemente l'odierna compagine ed i moderni orientamenti dell'economia commerciale. Per altro, è doveroso ricordare gli studi del Pantaleoni (1), diretti a dimostrare che il baratto silenzioso privato tra gruppi famiglie o individui dalla stessa tribù sia posteriore a quello internazionale fra tribù e gruppi diversi, poichè « il baratto silenzioso suppone delle società viventi in uno stato in cui la violenza è ancora universale e suprema, là dove l'altra dottrina suppone le società primitive già passate attraverso a quel lungo e difficile periodo di evoluzione, che è oc-

---

(1) *L'origine del baratto*, negli « Scritti vari di Economia ». Serie 2ª, ediz. 2ª (Palermo, 1909) pag. 261 e seg.

corso avanti la decomposizione della primitiva comunione di culto vitto e tetto, e le suppone giunte a rapporti di confederazione, almeno intermittente o periodica, con altre società ».

Per converso l'Arias (1), fondandosi su acute ed originali ricerche condotte sulle fonti, viene a diversa conclusione, che a noi sembra da adottarsi. « Nulla esclude, egli osserva, che l'origine sia stata diversa e diversa la priorità, a seconda dei popoli, potendosi bene argomentare che la combinazione degli elementi logicamente necessari e sufficienti per individuare l'una e l'altra forma, sia avvenuta nei vari luoghi in ordine diverso; ipotesi questultima, che è tanto più giustificata in quanto non si può con precisione determinare oggi, a semplice guida di logica, gli elementi effettivi, dalla cui combinazione potè resultare l'una forma o l'altra ».

2. Nello stadio considerato lo scambio è essenzialmente di consumo utilitario, se non necessario, poichè solo in appresso potrà aversi uno scambio, che sia di consumo per l'una delle parti, di arricchimento speculativo per l'altra: allorquando, cioè, in tempi d'economia sviluppata, potè sorgere con più larghi e completi rapporti sociali una categoria di intermediari strumentali del commercio.

Certo, ad aumentare e ravvivare i rapporti embrionali di scambio, dovettero contribuire le consuetudini dei doni fra tribù e famiglie ad esse appartenenti, in occasione di nozze, di vincoli di amicizia, di alleanze offensive o difensive; rapporti questi che sostituiscono quelli primordiali incerti e spesso antisociali degli

---

(1) *Principii di economia commerciale* (Milano, Soc. Ed. lib. 1917.) p. 18.

scambi pacifici o coatti di donne; — e sù tali basi si ritiene siasi gradualmente andato rassodando un commercio più ordinato e fondato su basi meno incerte e timide (1).

Di vero, allo scambio in natura (*Naturalwirtschaft*) si sostituisce la valutazione delle merci per quantità e qualità nel rapporto di un equivalente, che ne diventa il denominatore dei valori, sia esso costituito da frumento o da animali, da verghe metalliche o da moneta. Si determina così l'utilitarietà di rapportare ad un medio circolante i quantitativi di prodotti rispettivamente offerti e domandati dai produttori e dai consumatori, per l'incremento degli scambi e per godere degli utili marginali consentiti dall'esistenza di una differenza di valutazione fra offerta e domanda. Chi vende non ritira un quantitativo rispondente di merci diverse, bensì di medio circolante col quale acquisterà, nel tempo e presso il produttore che riterrà più conveniente, le merci di cui abbisogna; ed, ove non creda addivenire a questo reinvestimento, accumulerà ricchezza per produzioni o scambi futuri.

3. Questo stadio dell'economia degli scambi potè consentire il trapasso a forme meno imperfette ma ancora intermedie nella struttura evolutiva del commercio, sino al delinearsi di quella compiutamente monetaria (*Geldwirtschaft*), coeva alla costituzione di una vera classe sociale di commercianti. Poichè, indubbiamente, una delle maggiori conquiste dell'economia e della civiltà è data dal sovrapporsi tra compratori e venditori della persona dell'intermediario, cui convergono le domande e le offerte; e quest'ultimo, pro-

(1) Cfr. Letourneau. *L'evolution du commerce* p. 528.

curandone l'incontro per trarne un utile, rende più facili e più utilitari i rapporti di scambio.

Per altro, solo con le conquiste dell'attività commerciale nel campo internazionale e col rassodamento dei rapporti e del movimento sui mercati interni, attraverso il facile e diuturno contatto tra produttori commercianti e consumatori, si è determinata la costituzione dello stadio moderno della economia commerciale fiduciaria (*Kreditwirtschaft*).

4. La divisione del lavoro, da una parte, il progressivo aumento delle comunicazioni e dei rapporti intensi di comunione sociale dall'altra, hanno reso in questo stadio più larghe le categorie di persone, che hanno bisogno di ricorrere a rapporti di scambio commerciale; sicché al carattere di utilitarietà si è venuto sostituendo quello di necessità per procacciarsi con gli scambi quel complesso di beni, di cui è stata abbandonata la produzione diretta per poter rivolgere le proprie attività verso quella esplicazione che assicurava maggiore rendimento o minori sacrifizi di lavoro ed investimenti di capitali (1).

In questa struttura del commercio, più consona all'evoluzione stessa della vita economica, si delinea lo spettacolo veramente meraviglioso di popoli dediti pressochè esclusivamente al commercio, per avere conseguito, nell'approvigionare i mercati delle varie nazioni, la padronanza delle correnti degli scambi e dei mezzi di trasporto anche sulle difficili ma fiorenti vie del mare.

Fenomeno meraviglioso, dicevamo, ma che ebbe attraverso il suo largo periodo di sviluppo ascendentale i suoi nefasti, sia nella pirateria, piovra dai mille

---

(1) Cfr. Coquelin et Blanqui. *Commerce* (nel *Dictionaire du commerce et des marchandises*) cit. p. 607.

tentacoli, che riusciva ad ostacolare ed in alcuni casi ad avvincere il commercio internazionale; sia nelle accese competizioni fra gli Stati, che tagliavano fuori della vita rigogliosa degli scambi tanta parte del rinnovamento economico dei popoli fondato su una razionale specializzazione della attività applicate alla produzione; sia nelle imperversanti teorie del mercantilismo, che portava all'esagerazione antieconomica del valore commerciale del medio circolante in rapporto alla ricchezza nazionale, e che culminò in errori gravissimi di politica commerciale e marinara.

Ma, col rinnovarsi degli studi classici dell'economia e con il temperarsi del burrascoso periodo di guerre, che funestarono l'Europa, le più razionali e serene concezioni del valore economico della moneta demolirono i vecchi principii del mercantilismo, così come già anteriormente il rassodamento dei rapporti politici aveva pressochè eliminato le cause perturbatrici del movimento commerciale internazionale, smussandone gli antagonismi e preparando, con una piú sana cointeressenza dei vari organismi economici, la più diretta e viva conoscenza dei mercati di produzione e di consumo. Le nuove e più intense correnti della vita commerciale riuscirono, nel contempo, a ravvivare le fonti del credito e della circolazione su quelle basi più consone allo sviluppo assunto dell'economia degli scambi, sì che la stessa produzione ne ebbe nuovo e virente impulso.

5. Il Lexis (1) fa un opportuno confronto fra il movimento della produzione e del commercio, per mostrare come l'importanza dell'una sia pari a quella dell'altro. Di vero, non solo il commercio, con le sue

---

(1) Op. cit. pag. 619.

entità di lavoro e di capitale, porta valido ed utilitario sussidio alle industrie provvedendo al collocamento dei prodotti; ma, benanche, in tutti i casi nei quali un bene può essere fatto venire da altrove con un consumo di forza meccanica e di lavoro umano minore di quanto occorrerebbe per produrlo nel luogo stesso del fabbisogno, si determina un utilitario risparmio di capitale e di lavoro col soddisfare la domanda con prodotti derivati per la via più comoda e meno costosa.

Donde deriva la necessità di un'organizzazione sicura e razionale del commercio, tanto più necessaria quanto più si va dalla divisione del lavoro tra le varie regioni a quella fra organismi produttivi delle varie nazioni; cioè, per quanto più intensi siano i legami nello Stato fra produttori e consumatori. La divisione del lavoro in uno stesso popolo o fra le regioni costituenti una medesima unità politica etnica e sociale è assai più facile a verificarsi che tra popoli diversi, fra i quali le contese politiche o gli antagonismi etnici ed economici possono in alcuni periodi dar luogo a scissioni, per le quali qualcuno di essi venga ad essere tagliato fuori dall'approvigionamento dei propri mercati e dal collocamento delle proprie merci su quelli esteri; ciò che produce danni gravissimi, in quanto per il primo la domanda insoddisfatta si riferisce a produzioni abbondanti o diminuite, per l'altro esistono prodotti esuberanti ai propri bisogni, per effetto dei nuovi orientamenti della vita produttiva e della divisione del lavoro operatasi per effetto dei rapporti di scambio già favorevolmente svolti. Di vero, dall' intensità degli scambi fra le nazioni deriva, osserva il Graziani (1),

(1) *Elementi di economia commerciale*, (Napoli, *Alvano*, 1913) pag. 43.

una solidarietà più continua fra gl' interessi dei vari popoli, separati dalle più grandi distanze geografiche e dalle più recise differenze di razza di religione di civiltà.

Se odiernamente, infatti, si pensi al progresso ascensionale della vita commerciale, emerge evidente l' influenza creatrice e miglioratrice che ne è derivata all'economia sociale generale dei popoli ed alla stessa civiltà; poichè sul movimento degli scambi sono fondati gli stessi destini delle Nazioni, ed all'antagonismo dissociativo è subentrata da tempo l'attività commerciale dei popoli, fra i quali alle lotte della politica si vanno sostituendo quelle incruente ma non meno importanti e combattive della politica commerciale.

7. Le attitudini al consumo sono, per quanto concerne specialmente la qualità dei beni, suscettive di sviluppo illimitato. Ma il complesso dei bisogni e dei desideri umani, attraverso il poliedrico avvicendarsi del costume e delle esigenze sociali, fa si che anche quantitativamente questa capacità di acquisto non abbia limiti costanti per l'elasticità stessa di quelli che sono i reali bisogni dell'uomo. Lo stesso fabbisogno minimo di consumo (*Consuptionbedarf* del Lexis) è in rapporto allo stato sociale e civile dell' individuo: ciò che costituisce oggetto di lusso per alcuni individui diventa di prima necessità per altri, ciò che in uno stadio della vita economico-sociale è sufficiente al tenore di vita consono alle varie categorie di persone, non lo è più in quello successivo, per effetto dell'evolversi dell'ordinamento sociale, politico e civile della Nazione.

In rispondenza di queste elevazioni della capacità di acquisto delle varie classi sociali, la produzione è avviata verso gli sbocchi più idonei determinati dalla

domanda, affinchè vi corrisponda uno aumento proporzionale. Per altro, vi sono prodotti per i quali i quantitativi derivanti dal progresso delle industrie estrattive agricole o manifatturiere determinano di per se stessi un incremento delle attività commerciali; non altrimenti di quanto si verifica per l'aumento della popolazione, per la creazione di nuovi sbocchi commerciali o coloniali, per gl'investimenti della ricchezza accumulata o per il miglioramento della vita materiale e civile di un popolo. Coefficienti questi, cui può dare valido impulso il razionale ordinamento da parte dello Stato delle libertà economiche, scevre di fiscalismi, lontane da anormalità politiche, integratrici delle iniziative che possano portare un miglioramento all'economia nazionale.

7. I progressi tecnici della produzione contribuiscono largamente nel determinare l'estensione dei consumi individuali o collettivi, poichè consentono il miglioramento dell'offerta e la diminuzione dei prezzi unitari delle merci, di cui si rende possibile l'acquisto ad un sempre crescente numero di consumatori. Quante merci, infatti, considerate un tempo di lusso non sono diventate di prima necessità; e quanti consumi si sono raddoppiati o triplicati per effetto del miglioramento dello *standard of life* individuale e sociale, considerato quale un portato delle più favorevoli condizioni, consentite dalla produzione? Certo, questo aumento della produzione e del relativo movimento di collocamento commerciale è più esteso nei consumi complementari, che in quelli ordinari e di stretta necessità; ma anche in questi ultimi la progressione è evidente.

In proposito va rivelato che i beni economici in rapporto ai consumi possono dividersi nelle seguenti categorie:

a) di prima necessità, in quanto siano diretti al soddisfacimento dei bisogni elementari della vita;

b) di consumo complementare, pel soddisfacimento del fabbisogno diretto ad integrare una più comoda ordinata e civile esistenza;

c) di consumo voluttuario o di lusso, richiesti per l'appagamento di desideri meramente personali, esuberanti su quelli necessari, e che vanno degradando sino alle forme degenerative del vizio e della prodigale mania di alcune classi sociali verso forme nuove e dispendiose di pasto, di vestiario, di divertimento e così via.

Questa divisione, per altro, non è da ritenersi in maniera assoluta, poichè ciò che costituisce lusso per alcuni rappresenta consumo complementare per altri: i libri, gli strumenti di studio, gli oggetti artistici, che costituiscono consumi complementari per l'artista e lo studioso, diventano di mero lusso per l'agricoltore e l'operaio; e, d'altra parte, lo zucchero, il caffè, la carne stessa possono rappresentare consumi voluttuari per le classi proletarie. Vi è, però, una continua tendenza al miglioramento dei consumi sociali, e le categorie inferiori procurano di mettersi in condizioni da avere la disponibilità dei beni prima riservati alle categorie superiori. Si determina così un notevole avvicendamento nel consumo delle merci specialmente d'uso generale, poichè la massa dei consumatori abbandona certi prodotti per sostituirli con altri migliori od entrati nella estimazione del pubblico, in rispondenza delle mutevoli e poliedriche correnti della vita sociale o commerciale.

8. Gli elementi necessari alla formazione dei rapporti di scambio sono rappresentati, anzitutto, dal diverso valore o ragione di scambio (*Ievons*), che per ciascuna delle parti ha la cosa offerta o domandata

in rapporto al grado di bisogno o di utilità rispettivamente sentito.

Tra questi due elementi si stabilisce la correlazione, che può dare origine all'incontro della domanda e dell'offerta, poichè occorre che la cosa offerta abbia per l'altra parte un particolare valore di bisogno di utilità o, quanto meno, di semplice allettamento, e tale valore sia superiore all'equivalente necessario per ottenerla.

Tale rapporto, per altro, è meramente relativo e spesso formale: di vero il valore della cosa può variare, come avremo modo di mostrare, non solo da individuo ad individuo, ma benanche di giorno in giorno od anche ad intervalli più brevi, specialmente se si tien conto della legge economica, che esamineremo a suo tempo: che il valore della cosa offerta cresce in ragione inversa del valore dei quantitativi della cosa che si ottiene in cambio; inquantochè viene a diminuire progressivamente e gradualmente il bisogno e lo stimolo ad acquistarla, così come diminuisce l'utilità o il bisogno di possederla. Del pari, una merce può avere per alcuni un valore puramente affettivo, quello che il Cognetti de Martiis definisce valore « etico »: una moneta antica può avere un inestimabile valore per il numismatico, sì che è indotto a dare in cambio anche una notevole sostanza, ma non ha alcun valore per il contadino, che non la scambierà nemmeno con un pugno di frumento.

Donde deriva che, per determinarsi il rapporto di scambio, sia necessario concorrano i coefficienti non solo dell'utilità, di quella che è definito il rapporto di *edonismo*, ma benanche della *personalità* del venditore o del compratore. Come in rapporto alla moneta antica è personalità positiva nello scambio quella dell'antiquario, così è negativa quella dell'agricoltore

per quella *proporzionalità* tra utilità e sacrificio che determina l'incontro della volontà contrattuale di scambio, come avremo modo di rilevare nelle considerazioni sulla formazione delle leggi dei prezzi. Ci basti ora il rilevare: che l'individuo non si priverà a costo anche di gravi sacrifici economici della merce di cui ha bisogno assoluto, ma vi sarà indotto meno facilmente a mano a mano che dal bisogno si passi all'utilità e la misura del sacrificio degraderà d'intensità fino ad annullarsi, quando la merce offerta non rappresenti per lui che una cosa superflua.

8bis Poichè il valore normale di scambio dei prodotti in regime di libera concorrenza si determina in corrispondenza correlativa del costo di produzione, ne deriva che il valore di mercato (ragione di scambio) si informerà al costo di produzione e le oscillazioni saranno costituite dal grado di utilità marginale, che nel gioco dell'offerta e della domanda è conseguito dal commerciante. Per altro, riprende la sua normalità quando riesca a stabilirsi l'equilibrio fra questi termini dello scambio, o per effetto dell'aumento della disponibilità di merce per l'elevamento della produzione, o per l'allontanamento della domanda meno capace allo scambio.

Ora, se prescindiamo dalle influenze che la domanda ha nella produzione, anche per cause estranee all'ambito strettamente economico, e ne elidiamo i particolari fenomeni d'interferenza e di interdipendenza, potremo distinguere il valore normale in rapporto alla *potenzialità produttiva a costi normali crescenti o decrescenti.* È superfluo rilevare che in tali valutazioni d'ordine prevalentemente generale si escludono le cause particolari modificatrici, che derivano specialmente dall'approvvigionamento delle materie prime e dalle multiformi correnti del mercato di lavoro; e

si considera, benanche, l'intensità di produzione con uniformità tendenziale di normalità, di aumento o di diminuzione: ciò che nella pratica dell'economia commerciale non si verifica se non con rapporto approssimativo.

Di vero, quando la domanda sia eccedente in rapporto all'offerta i produttori in condizioni di potenzialità a costi normali cercheranno di aumentare la produzione sino al limite massimo consentito dalla capacità d'acquisto dei consumatori, ovvero altri produttori di merci meno idonee e richieste sui mercati si riverseranno verso le produzioni più utilitarie sino a far raggiungere l'equilibrio tra l'offerta e la domanda. Quando, per altro, l'offerta sia eccedente in rapporto alla domanda, i produttori avvieranno le loro attività verso forme più redditizie di produzione, facendo diminuire i quantitativi dei prodotti già esuberanti sul mercato.

Per altro, può verificarsi che l'aumento di produzione non sia possibile, ed allora i produttori addiverranno ad un elevamento dei prezzi, che farà rarefare la domanda, ristabilendo l'equilibrio.

Del pari, si stabilirà la normalità se la produzione ulteriore possa conseguirsi solo a costi crescenti, quando il valore di scambio assegnato dal consumatore meno idoneo non sia superato dal costo di produzione e dal lucro marginale correlativo del commerciante.

Per converso può aversi un costo di produzione gradualmente decrescente, in rapporto ai quantitativi della domanda, ed allora questa influenzerà tutto il complesso dei prezzi prima adottati, fino a determinare il prezzo unico compensativo, al di là del quale la produzione diventerebbe antieconomica. In questi casi, però, va rilevato che i produttori preferiscono

lanciare sul mercato i quantitativi del prodotto ottenuto a costi decrescenti, adottando il sistema dei prezzi variabili, diretto a conseguire l'integrale sfruttamento della varia capacità d'acquisto nelle diverse categorie di consumatori.

Tale finalità è raggiunta anche largamente mediante il sistema di mettere in vendita le qualità scadenti e i surrogati a prezzi bassi, riservando le qualità migliori, o meglio condizionate, alla domanda più capace allo scambio.

9. — Esaminiamo ora sinteticamente i valori o fattori economici, che determinano l'incontro della volontà di scambio, quali si delineano nel movimento della vita commerciale.

Consideriamo il caso più semplice di due persone, le quali posseggano merci differenti, che abbiano per ciascuna di esse una valutazione in rapporto al bisogno effettivo che ne risentono di N^{10}; ma, gradualmente con l'appagamento delle prime necessità assolute, i quantitativi esuberanti si presenteranno col valore di N^9 od N^8, finchè non presenteranno che il valore di mera utilità N^5, e poi, scendendo nella scala tendenziale delle valutazioni individuali (*ofelimità del Pareto*) non avranno che il valore assegnato al superfluo N., od *utilità limite* (Ievons).

Certamente lo scambio non potrà avvenire, sia direttamente che per intermediazione commerciale, tra i possessori delle merci, quando costoro ne abbiano la valutazione equivalente di N^{10}, poichè nessuno offrirà all'altro e tantomeno al commerciante ciò che forma oggetto di sua necessità od utilità assoluta e quando la cosa, di cui potrebbe avere il cambio, gli riuscirebbe ugualmente necessaria od utile: e rapportando all'entità N^{10} tanto l'offerta che la domanda, lo scambio è eliso perchè antieconomico. Ne emerge che

lo scambio avrà luogo soltanto quando fra domanda ed offerta si determini un dislivello di valutazione in rapporto al fabbisogno od all'utilità finale, che per ciascuno degli offerenti abbia la merce offerta dall'altro in relazione comparativa di quella posseduta, e quindi lo scambio avverrà fra le gradazioni quantitative successive di N^{10} per l'uno, di N^9 per l'altro; e sarà tanto più facile, in quanto si vada da N^{10} od N^9 a N^0 cioè dal bisogno quasi assoluto alla semplice utilità od alla superfluità. Ma non basta la possibilità, occorre la effettiva esistenza della valutazione soggettiva del tornaconto nello scambio: il possessore di una merce a cui assegna il valore di N^9 la scambierà solo con quella cui ne assegni uno superiore anche se di poco.

Pertanto, fra due persone O. D. che posseggano cose diverse A. C., si avrà lo scambio solo nei casi in cui le offerte si dispongano nelle seguenti proporzionalità, tenendo conto dei mezzi occorrenti a conseguirle:

O.	D	D	O
An^9 (necessità)	Cb^8	Cb^{10} (necessità)	An^9
An^5 (relatività)	Cb^5	Cb^6 (relatività)	An^5
An^1 (superfluità)	Cb^0	Cb^2 (superfluità)	An^1

Ciò dimostra come l'entità C b^0, che non costituisce valore economico per una persona, ne ha uno di cambio per l'altra; e, del pari, che la serie proporzionale dei valori di scambio è pur sempre relativa, non mai assoluta, anche perchè dipende da elementi variabili di tempo e di spazio o di correlazione con

altre merci (1), oltre che dalla personalità dei subietti fra i quali si opera lo scambio.

Le entità economiche di scambio costituiscono ed hanno, quindi, col valore della merce scambiata un rapporto di relatività; e decrescono in rapporto diretto delle quantità acquistate.

10. — Abbiamo, sinora, considerato i rapporti nei valori di scambio diretto fra i consumatori, i quali addivengano ad una permuta; ma occorre delineare quelli per intermediazione commerciale, inquantochè la cosa offerta non ha più un valore soggettivo di fronte a quella domandata reciprocamente dai due possessori, bensì acquista un valore oggettivo, che prescinde dai possessori; sì che, nella formazione del prezzo della merce, i rapporti diretti sono elisi dalla poliedricità delle offerte e delle domande convergenti al commerciante.

Di vero, l'intermediario acquista da C. la merce B. e da A la merce N, dando a ciascuno dei venditori l'equivalente del valore che rispettivamente assegnano ai quantitativi della merce ceduta; ed il commerciante si ripromette di collocare le merci acquistate a prezzi tali da consentirgli un margine di lucro, sì da rendere vantaggioso oggettivamente lo scambio, così come lo è stato quello dai possessori precedentemente fatto. Quindi il commerciante od intermediario

(1) In proposito il Pareto (*Manuale di econ. politica* p. 165 e seg.) ha studiato gli *indici di ofeliminità* tra i vari beni e tra i quantitativi dello stesso bene, determinando il grado di *ofeliminità* fino a quello *elementare*, che precede lo stato di indifferenza.

I, nell'acquistare da A la merce, che sa di rivendere a C, poiché ne ha valutato il bisogno o la utilità quale attributo riconosciuto alla merce stessa dalla collettività, e la conseguente capacità di acquisto dell'economia sociale, dovrà conseguirla ad un valore minore di quello di rivendita, con un margine di rendimento formato dalle spese d'acquisto e dal lucro per l'opera ed i capitali impiegati; e quindi.

$A\ N\ 9^1$	I^1	$C\ N^8$
$A\ N\ 7^1$	I^1	$C\ N^6$
$A\ N\ 4^1$	I^1	$C\ N^4$
$A\ N\ 1^1$	I^1	$C\ N^0$

È indifferente, per altro, che l'unità marginale riservata al commerciante sia sopportata dal venditore (+ 1) o dal nuovo compratore (— 1). Il valore commerciale, quindi, è un portato essenzialmente del coacervo dei vari coefficienti subiettivi in chi adisce lo scambio, di valutazione della merce secondo il grado di utilità che abbia o possa avere in quanto ha relazione col grado di bisogno o di utilità in rapporto ai sacrifici economici impiegati per produrla.

11. — Ma occorre un'altra non meno importante disamina per desumere dalla scomposizione stessa dei valori la diversità nell'obietto dello scambio.

Di vero, nella vita dei popoli si possono distinguere tre stadi negli scambi: nel primo non si ha che il rapporto di permuta fra merci di consumo voluttuario o complementare, $A\ N^4\ C\ B^5$ o gradazioni minori; in un secondo, per l'abbandono di alcune produzioni che costavano sacrifici assai superiori a quelli occorrenti per produrre beni diversi da offrire in cambio per procacciarsele, si hanno i primi moventi di necessità relativa allo scambio, $A\ N^6\ C\ B.^5$; ed anche

con la cessazione dello scambio per antagonismi, per lotte o per cause inerenti alla volontà dell'una parte, non resta paralizzata la vita sociale dell'altra. È solo in tempi a noi vicini, cioè quando i rapporti fra i popoli si rendono più duraturi e sicuri, che si estende lo scambio alle cose di necessità o di bisogno assoluto, $A\ N^9\ C\ B^8$ ≡ frazioni degradanti di valutazione, in rapporto all'estensione della divisione del lavoro. (1)

Non domina più, quindi, unicamente la valutazione subiettiva, bensì ad essa si sostituisce quella collettiva, determinata dalle correnti stesse della produzione in ciascuna delle unità politiche organizzate, per effetto della larga e benintesa comunicazione tra i mercati di consumo e di produzione, in ciascuna delle unità politiche organizzate, e dalla stessa intensa attività degli scambi. Gli organismi economici hanno subito già, attraverso una elaborata trasformazione delle energie e delle forze di lavoro e di capitale, il determinarsi di un'interdipendenza di esplicazione, che si riverberà in tutto il movimento degli scambi.

Per altro, quando una produzione sia monopolio individuale il valore delle merci lanciate sul mercato è stabilito esclusivamente da chi ne abbia lo sfruttamento, ma sino al limite determinato dal valore assegnato da chi ne abbia bisogno od utilità; così il pos-

---

(1) — Donde derivò la teoria del Marx, secondo il quale il rapporto di scambio fra le merci sarebbe determinato non dai valori di utilità che si prospettano per coloro che scambiano, bensì dal rapporto fra i valori od entità di lavoro (per durata ed intensità) occorrenti a ciascuna delle parti per produrle. (Cfr. *Il Capitale*. Lib. I. cap. I. *La Merce*) — Teoria questa dimostrata non rispondente ai principii dell'economia commerciale dalla critica degli economisti classici.

sessore di una miniera in condizione di monopolio, può stabilire il prezzo di vendita prescindendo dall'acquisto di altre merci in rispondenza di quella ceduta, ma è fermato nelle esagerazioni dalla domanda di acquisto dei richiedenti considerati nella loro capacità limite.

L'unità marginale individuale, quindi, se concorre a formare quella sociale (1) o collettiva si integra in quest'ultima, pur conservando una influenza determinante nella formazione dei valori di scambio, che risentono, per altro, delle mutevoli condizioni dell'ambiente sociale.

---

(1) Cfr. Seligman, *Socia lElements in the Theorie of Value*, in « Quartely Journal of Economics » vol. 15°. p. 324.

CAPITOLO II.

Struttura dell'organismo commerciale.

12. L'organizzazione della vita commerciale e l'incremento della produzione. — 13. La separazione tra organi produttori e commercianti. — 14. L'autonomia funzionale del commercio. — 15. Le correnti commerciali. — 16. Gli investimenti capitalistici nelle speculazioni commerciali. — 17. Leggi e tendenze del movimento degli scambi. — 18. La specializzazione delle attività commerciali. — 19. Grandi e piccole aziende di commercio. — 20. Formazione e differenziazione delle aziende. — 21. Il commercio al dettaglio — estensione — critiche — basi funzionali. — 22. Limiti utilitari nell'estensione del piccolo commercio. — 23. La concentrazione delle piccole e medie aziende. — 24. Rendimenti e danni che la concentrazione può apportare. — 25. Fattori e coefficienti della struttura commerciale. — 26. Basi per un razionale ordinamento delle attività degli scambi.

12. Lo sviluppo della produzione economica è strettamente connesso a quello delle attività commerciali: intese nelle loro organizzazione funzionale di collocamento dei prodotti mediante un razionale ed organico sistema di prezzi, contemperato all'utilitarietà nello scambio per i consumatori ed i produttori con un margine di rendimento per il commerciante.

Anche le intraprese dell'agricoltura nelle attuali forme intensive, non diversamente da quelle dell'indu-

stria produttiva ed estrattiva, hanno avuto bisogno di commercializzarsi, come è stato definito con brutta parola quel complesso di attività degli scambi, che, connesso con legami d'interdipendenza al movimento della produzione, ne completa ed integra l'esplicazione.

L'economia degli scambi, infatti, non è più affidata soltanto alla naturale e spontanea risultante dell'offerta e della domanda, quale fenomeno inerente al collocamento della produzione; e l'industria moderna in alcuni periodi ha dovuto arrestare il suo rapido movimento di espansione, poichè la tecnica razionale del commercio non aveva seguito di pari passo lo sviluppo della produzione.

Il commercio che, a buon dritto, è stato definito agente di benessere e di civiltà apre con le sue iniziative l'adito a nuove speculazioni, crea nuovi sbocchi, ravviva vecchie correnti, porta a conoscenza dei mercati lontani le merci prodotte in altre regioni, allargando il numero dei consumatori, riducendo al minimo le spese d'intermediazione tra produttore e consumatore. La libera concorrenza, dal suo canto, esercita una continua selezione tra i prodotti presentati sul mercato; e, per soddisfare la domanda dei consumatori attraverso la sua evoluzione continua, imprime la superiorità all'una più che all'altra casa produttrice, all' una più che all'altra merce; rassoda o deprime le correnti degli scambi, ravviva o riduce le attività particolari dei mercati.

13. La specializzazione determinatasi nelle attività dedicate al commercio, per effetto dell'estensione assunta dal movimento degli scambi, ha determinato una netta separazione tra organi produttori e commercianti, poichè è ben limitato il numero delle case produttrici che provvedano direttamente al collocamento dei loro prodotti fra i consumatori.

Di vero, è stato detto che il commercio ha monopolizzato il collocamento delle merci poichè ha ormai un campo proprio di azione e di espansione; e, pur mantenendo stretti legami con l'organismo produttivo, ha una tecnica ed un complesso di leggi tendenziali e di direttive proprie. La stessa compagine dei subietti esercenti il commercio si è andata separando gradualmente dagli altri agenti della vita economica, si è individualizzata nelle varie professioni od attività con funzioni speculative. Nel commercio occorre integrare la larghezza di preparazione e la speciale fecondità dell'iniziativa con un verace spirito d'iniziativa e d'intrapresa, assunta alle fonti stesse dell'economia sociale. Il commerciante dev'essere preparato a risolvere i problemi, che continuamente si connettono agli sbocchi della produzione ed all'appagamento della domanda; dev'essere dotato dell'intuito della speculazione, che non ha limiti nello spazio e nel tempo, per potere acquistare la padronanza delle mutevoli condizioni del mercato, della organizzazione delle banche, dei servizi di trasporto e di assicurazione, preparazione che deriva soltanto dallo studio intelligente e perseverante delle poliedriche direttive derivanti dai bisogni e dalle tendenze dell'economia sociale. Nuove domande di prodotti si presentano e si rinnovano ogni giorno, vecchi sbocchi cessano mentre se ne apre l'adito ad altri, verso i quali occorre avviare le correnti di collocamento della produzione; così che non vi è persona che abbia bisogno di uno spirito più largo del vero commerciante, come osservava il *Goethe*.

Ciò spiega come odiernamente vediamo ingenti capitali affidati a persone che esercitano la professione di commercianti, diventata fra le più quotate e difficili, inquantochè richiede una preparazione tecnica razionale non minore per importanza di quella oc-

corrente nelle altre più importanti branche dell'attività sociale.

14. Tutto il complesso delle condizioni di ambiente e di contenuto delle attività commerciali, sia che abbiano per obietto il prodotto dell'opera materiale o del genio inventivo, sia che si riducano all'apprensione a scopo speculativo di materie o di produzioni allo stato naturale, costituisce il grande mercato mondiale dello scambio. La sua funzione non ha limiti di obietto o di spazio, in quanto è costituita da tutto ciò che ha o che possa avere attitudini economiche di offerta in rapporto alla domanda, che si delinea nelle mutevoli e multiformi correnti dell'economia sociale. Lo scambio, osservava lo Schmoller (1), il commercio, il traffico a danaro e quant'altro nella odierna economia sociale si connette a tutto ciò, si sviluppa di conserva con gli istinti individualistici od egoistici; però sempre in modo che gli scambianti, le persone intese al loro tornaconto personale, formino un complesso più o meno cosciente. Certe idee intorno ai bisogni, all'utilità della cosa da darsi in cambio, al valore delle merci e dei servizi, certe regole intorno al modo in cui lo scambio deve operarsi, al modo dei pagamenti, all'astenersi da qualsiasi violenza durante le operazioni di scambio, devono essere diventate per tutte quelle persone un vincolo comune, prima che un traffico possa svilupparsi.

15. Le correnti commerciali sono rappresentate dalle direzioni che, con carattere di relativa stabilità e continuità, assume il movimento di collocamento dell'offerta e di appagamento della domanda, attraverso lo spazio e nel tempo. Esistono, di vero, correnti

(1) opera cit. p. 35.

regionali o nazionali, d' importazione o di esportazione, speciali o generali: secondo che siano dirette al collocamento di una determinata categoria di merci in un dato luogo, o siasi stabilito fra due mercati un rapporto di scambi continuo o limitato, diretto a provvedere alle esigenze contiuuative od a quelle soltanto di un dato momento o stadio dell'economia locale o nazionale. La corrente di scambio, che provvede al collocamento dell'offerta, reintegra l'economia del luogo di origine con un equivalente in merce ivi richiesta o con un quantitativo monetario, equivalenti che formano le basi attive del movimento di scambio compiuto (1). Di vero, dato il grado di evoluzione assunto odiernamente dalla vita commerciale, è ben raro che ad una corrente di scambio, la quale parta da un centro di produzione per raggiungere un mercato di consumo, corrisponda una equivalente di merce diversa, la quale compia un cammino inverso compensatore. Nella più parte dei casi, sia tra i mercati di una stessa nazione che tra quelli di diverse nazioni, lo scambio trova solo parziale rispondenza in una contro-corrente in natura, e per la più parte restante si attua in valuta, mediante la quale il mercato che ha operato il collocamento ritrae le merci, di cui ha bisogno, da altri lontani o diversi.

16. Una delle principali condizioni, che determinano la lucrosità degli investimenti in speculazioni commerciali, consiste indubbiamente nel grado di facilità che esista nel trasferire il capitale ed il lavoro dall'uno all'altro impiego. Ora questa facilità è molto

---

(1) Cfr. Goschen *La teoria dei cambi esteri* (*nella* « *Biblioteca dell'Economista* » S. IV vol. 2 p. 2ª) p. 11; *Say Trattato di Economiapolitica* (*nella* « *Bibliot. dell'Economista* », serie 1ª vol.) p. 96.

differente fra le varie attività esercitate ed in essa devonsi riscontrare i caratteri precipui del grado d'espansione raggiunto dall'economia commerciale, non altrimenti di quanto si verifica nei fenomeni del commercio internazionale.

Il Cairnes (1) delinea questa branca della fenomenologia degli scambi, studiata tanto acutamente dal Ricardo (2), il quale osservava: la regola che governa il valore relativo delle merci in un paese non è che la stessa che governa il valore relativo delle merci scambiate fra due paesi. Sotto un sistema di commercio perfettamente libero ogni paese naturalmente devolve il proprio capitale e lavoro a quegli impieghi, che sono del massimo vantaggio per ciascuno; e questa ricerca del vantaggio individuale è in mirabile connessione col bene universale della collettività. In un medesimo paese i profitti, generalmente parlando, sono sempre dello stesso livello o differiscono solamente secondo che l'impiego del capitale possa essere più o meno vantaggioso. Non è così tra paesi differenti e lo s'intende facilmente considerando la difficoltà con cui il capitale si muove da un paese all'altro in cerca di un profittevole impiego e l'agilità con cui esso invariabilmente passa da una provincia all'altra del medesimo paese.

Lo stesso Ricardo spiegava queste difficoltà, attualmente tanto attenuate, rilevando: come l'esperienza dimostri che la reale od immaginaria mancanza di sicurezza del capitale, quando non è sotto la imme-

---

(1) *Principii fondamentali di economia politica* (*nella « Bibl. dell'Econ.* » Serie 3 vol. 4.) p. 204.

(2) *Principii dell'economia* politica (*nella « Bibliot. dell'Econ.* » Serie 1ª vol. 11°) pag. 39.

diata sorveglianza del suo proprietario, insieme alla naturale repugnanza, che ogni uomo prova ad abbandonare il paese nativo e le proprie aderenze, e darsi, con le abitudini ormai contratte, in balia di un governo straniero e di nuove leggi, impedisca l'emigrazione del capitale.

17. In linea generale è difficile che una corrente commerciale segua una traiettoria del tutto continua e di ugnale intensità, anche nei casi di un movimento ascensionale del collocamento di determinate produzioni. Le correnti, di vero, hanno depressioni ed elevazioni periodiche od alternative, e la esperienza o media tendenziale delle variazioni risultanti dai movimenti precedenti esprime la tendenza e la dinamica della corrente considerata. Ne deriva, assai pronunziata, quella ritmicità di ripetizione, che regge secondo lo Spencer tutto il movimento della vita sociale, e che si riverbera nei quantitativi stessi della bilancia commerciale. Tale ritmicità nel movimento delle correnti commerciali esercita viva influenza ed interferenza su tutte le altre manifestazioni della vita economica, così che alle loro fluttuazioni corrispondono in tanta parte il corso dei cambi, le quotazioni dei mercati e delle borse delle merci, il saggio dello sconto e l'intensità stessa della circolazione fiduciaria. D'altra parte, si determinano coefficienti compensatori dei quantitativi degli scambi, che ne sono il portato se non il prodotto essenziale, poichè fondati sui rapporti del movimento bancario, dell'acquisto di titoli ed azioni, del movimento dei dividendi, dei tributi e così via.

18. Il commerciante si propone la direttiva speculativa di eliminare gli ostacoli derivanti allo scambio dalle distanze e dalle differenze qualitative e quantitative di valutazioni fra produttore e consumatore.

Ordinariamente non opera che da solo ed in un ambiente ristretto, poichè il genere della speculazione intrapresa, le distanze tra i mercati di produzione e quelli di consegna, le condizioni stesse della circolazione monetaria ne determinano la sede, l'entità speculativa e l'espansione aziendale, fino a creare, in tempi a noi vicini, con la complessità delle operazioni di scambio, le larghe formazioni capitalistiche fondate precipuamente sull'associazione tra capitalisti o fra consumatori e tra gli uni e gli altri.

L'aumento progressivo del numero dei commercianti di carattere similare determina un più vivo bisogno d'intesa e di associazione, tendenza questa, che, vedremo, non sempre è il portato della razionale funzione economica degli associati, bensì nella più parte costituisce la base per l'organizzazione di difesa del miglioramento dei propri interessi sino alla integrale conquista del mercato. Per altro, la specializzazione nelle varie branche della speculazione commerciale ravviva il movimento continuo delle aziende dedite all'esercizio di quelle forme che risultino come le più adatte per la capacità di lavoro e di capitale di chi le ha impiantate (elementi personali e reali dell'azienda). Di fronte, quindi, ai grandi benefizi dell'associazione, va rilevato il valore dell'impresa individuale per la coincidenza stessa che si ha tra la gestione d'interesse diretto e la responsabilità individuale del commerciante, determinando e mantenendo viva in quest'ultimo quella unicità e continuità di azione, che è propria dell'iniziativa personale.

19. La specializzazione commerciale è essenzialmente il portato dei tempi moderni, per effetto della suddivisione del lavoro e dei nuovi orientamenti degli investimenti capitalistici; è molto accentuata nei grandi centri di consumo, limitata in quelli piccoli

ove lo stesso commerciante deve provvedere alle multiformi domande della popolazione nel piccolo comune o nel ristretto mercato.

Certo, osservava lo Schmoller (1), l'industria commerciale (*Handels*), delle assicurazioni (*Versikerungs*), delle comunicazioni e dei trasporti (*Verkehrs*) e del deposito (*Beherbergungsgewerbe*) non presentano nella odierna statistica delle professioni e delle industrie la specializzazione che presenta l'industria vera e propria. Ma questa tendenza nei grandi centri commerciali è del pari relativa, poichè accanto ai grandi magazzini si affacciano le piccole e modeste rivendite; ed i grandi mercati periodici o continui non precludono il campo finanche al commercio ambulante. Per altro, nelle grandi aziende commerciali, che nella complessità dei locali di rivendita o nei magazzini racchiudono masse enorme di merci, vi è una interna divisione in sezioni, riassunte e dirette da unico centro amministrativo, ma che potrebbero formare altrettante aziende separate di commercio.

La grande azienda, di vero, determina tutta una poliedrica organizzazione amministrativa, che trova la sua base precipua nell'organizzazione del personale relativo. « Una gerarchia di posti e di uffici deve formarsi, complicati regolamenti di azienda e di lavoro devono sorgere, venir fissati in iscritto, diventare carne e sangue del personale. La grande azienda viene ad avere una vita, una tradizione, un interesse collettivo a sè, che sta al di sopra dell'interesse del privato che si trova ad essere proprietario » (2).

---

(1) Opera cit. p. 518.
(2) Schmoller op. cit. pag. 670.

20. Il grado di rapporto che si ha nel movimento degli scambi tra commercianti e consumatori delinea le varie specie di aziende, considerate come organismi económici, e di ditte, considerate quali entità giuridico patrimoniali, che si propongono l'abituale esercizio delle attività degli scambi con fini di lucro (negozio, bottega, fondaco, agenzia, stabilimento e così via).

Il contatto diretto e presso che immediato si ha nel commercio al dettaglio od al minuto; mentre in quello all'ingrosso le operazioni di regola non vengono fatte dal grossista col consumatore, bensì con commercianti od approvvigionatori minori appartenenti alle categorie dei rivenditori al dettaglio, o con persone che ne faranno oggetto di nuove rivendite, lavorazioni o manipolazioni.

La denominazione di grande e piccolo commercio, assegnata alle categorie ora delineate, ha riferimento non tanto all'importanza delle aziende in rapporto ai capitali ed al personale impiegato, poichè vi sono aziende al dettaglio d'importanza veramente enorme; bensì al frazionamento che le merci subiscono nelle complesse operazioni di collocamento. Sono state distinte, quindi, nella larga categoria del commercio al dettaglio: la grande e la piccola azienda; alla prima appartengono le aziende con capitali notevoli, dalle grandi società anonime esercenti i più disparati rami del commercio ai *bazars;* alla seconda le aziende con capitali limitati e che vanno dal negozio modesto al dettaglio alla embrionale speculazione del venditore ambulante. Il piccolo commercio, così inteso, presenta una disposizione geografica decrescente dai piccoli ai grandi centri della vita sociale ed in questi ultimi dai quartieri poveri a quelli ricchi, come ora mostreremo; ma ha sempre un carattere di notevole

instabilità, determinato dalla facilità stessa con cui le aziende possono trovare capitale avendo modo sin dalle più modeste iniziative di svolgersi ed affermarsi o di perire in brev'ora.

21. Il commercio al dettaglio è stato oggetto sempre di aspre critiche, spesso ingiuste; « Non riesco a persuadermi, scriveva lo Chadwick in una memoria letta all'Accademia delle scienze di Parigi nel 1867: perchè il progresso delle nostre civiltà lasci sussistere questo deplorevole sistema di vendita a dettaglio, le cui spese sono più del doppio di quelle del lavoro manuale e più del triplo della renumerazione che riceve il fabbricante » (1). Potremmo fare molte obiezioni a questo ragionamento, invero molto semplicista, ma scaturiranno dal resto di questa trattazione; ricordiamo soltanto quello che il Lexis (2) osserva per giustificare in alcuni rincontri lo stesso commercio ambulante, che pure costituisce una delle forme più embrionali del dettaglio. Un negozio ambulante, egli dice, largamente e ben fornito, che si fermi per alcuni giorni in una data località, può soddisfare alcuni bisogni cui non potrebbero provvedere i negozi locali al dettaglio pel poco movimento annuale delle merci e per la perdita degl'interessi, senza derivarne sopraprezzo alle merci. Venderà merci spesso prese di scarto od approvvigionate in altri magazzini ove la buona condizione siasi presentata, ma esse saranno rispondenti ad un bisogno, ad un utile, ad un lusso per le persone fra cui il commerciante ambulante si ferma.

Per altro, l'esercizio continuo del commercio ambulante non esclude quegli incovenienti tanto facili

(1) *Nel Journal des Economistes* S. 3ª vol. 7° pag. 414.
(2) Op. cit. p. 675.

a verificarsi in questo genere di speculazione, e che giustificano le misure delimitatrici di ordine pubblico a buon dritto statuite dallo Stato e dalle amministrazioni locali.

L'antagonismo continuo tra piccole e grandi aziende costituisce odiernamente un ramo interessante del movimento legislativo di regolamento delle attività commerciali (*mittelshandpolitik*). I provvedimenti relativi, per altro, sono riusciti presso che infruttuosi quasi sempre, poichè è vano contrastare il movimento spontaneo di concentrazione, che si verifica nel commercio o nell' industria ed odiernamente anche nella forma cooperativa (1) L'esperienza e le statistiche hanno dimostrato che la tendenza generale al concentramento delle aziende sia largamente sviluppata per quelle grandi e medie, limitata per quelle piccole, poichè è il portato del movimento degli scambi nei grandi centri; ma, per converso, è pressocchè controbilanciata dell'aumento che se ne verifica nei centri minori della vita sociale (2).

22. Quali proporzioni dovrebbe assumere l'estensione del piccolo commercio per riuscire utilitario all'economia sociale; poichè, per quella speculativa e

---

(1) Cfr. H. Vonteurs. *Le petit coumerce contre les grands magazins et les cooperatives de consommation* — Paris — Rousseau, 1910.

(2) Da una statistica del Blondel risulta: che in Francia nel 1908 su 657 mila impiegati 335537 erano occupati in stabilimenti in cui lavoravano da uno a 4 impiegati, e 111020 in magazzini ove lavoravano da 5 a 10 impiegati. cfr. *Le probleme des classes moyennes.* (« Bulletin de l' Institut international pour l'etude du problem des classe moyennes » Bruxelles, 1908.

sufficiente garenzia la costituzione e l'esercizio delle aziende? Il Lexis, che pure rileva il dilagare di tante piccole aziende di smercio al dettaglio, delinea alcune delle cause che ne determinano l'aumento. Sono limitate, egli osserva, le intraprese nelle quali, pure essendo ristretto il giro degli affari e circoscritto a pochi oggetti di smercio, hanno per elemento principale il capitale, come le gioiellerie ed i negozi di oggetti d'arte; ma sono estese, aggiungiamo, quelle che dirigono le loro attività ai consumi ordinari, dalle latterie ai negozi di commestibili, alle farmacie e così via.

Per altro, l'estensione delle piccole aziende varia secondo le classi sociali alle quali sia diretto l'approvvigionamento; così sono limitati i negozi per le classi ricche, poichè possono praticare prezzi più alti per le merci alle quali viene applicato un più largo e costoso apparato esteriore; ma sono numerosi quelli che smerciano alle classi popolari, sparsi nei quartieri più eccentrici a diretto contatto con i consumatori dei quali il numero è estesissimo, come grande è la concorrenza per accaparrarsene la domanda. Ma, sopratutto, il piccolo commercio oltre ad avere facilità e speditezza nelle iniziative, costituisce in tanti casi il primo gradino cui si rivolgono le attività speculative e le limitate entità capitalistiche; è il mezzo con cui lavoratori e capitalisti modesti sondano ed esperimentano le capacità della propria attività in quel ramo di commercio in rapporto alle risorse ed alle condizioni del mercato, attraverso piccole aziende destinate a diventare grandi o ad essere assorbite e annullate nell'incessante movimento della concorrenza. Gli stessi elevati profitti, che si prospettano per i venditori a dettaglio, rappresentano una delle cause efficienti per la facile creazione delle piccole aziende,

sebbene tali profitti siano ora ben lontani da quelli che il de Foville calcolava nel 1878, nell'*Èconomiste Français* (civaie 17 %, lenticchie 28 %, farina di legumi e riso 50 %, farina di grano 100 %). Di vero, anche in questi dati erano evidenti le esagerazioni al tempo in cui venivano considerati, ma odiernamente ed in tempi ordinari sono ridotti in proporzioni davvero modeste, se si pensi al lavoro compiuto dalla libera concorrenza, fino al limitare, ad esempio, il lucro sul commercio delle farine dall'I al 4 %, anche nei modesti centri della vita commerciale; e, se gli utili sono rimasti elevati per alcune speculazioni, deve ricercarsene la causa piuttosto nella natura particolare d'impiego dell'attività del commerciante, come avviene nello smercio dei prodotti farmaecutici.

23. Per altro, una economica a razionale concentrazione del piccolo commercio in grandi e medie aziende:

a) crea una notevole economia nelle installazioni e nelle spese generali d'esercizio, una più larga ed intensa circolazione del capitale investito, un più esteso e duraturo fido; e, del pari, determina speciali condizioni favorevoli negli acquisti all'ingrosso, nei trasporti e nelle assicurazioni;

b) assicura al consumatore la disponibilità di un sempre più largo numero di merci in continuo avvicendamento, con una utilitaria serie di qualità, di condizionamenti e di prezzi; lo garentisce in notevole grado dalle sofisticazioni e falsificazioni;

c) imprime agli scambi aziendali un attività veramente intensa e dinamica; poichè, mediante una serie bene organizzata di mostre, circolari, cataloghi illustrati, prospetti e campioni, o con la concessione di premi, consente di estendere gradualmente la propria clientela, accaparrandosi specialmente quella lontana mediante un largo numero di intermediari tecnici, i

quali vanno a cercare il consumatore a sollecitarne i gusti, ad eccitarne le ordinazioni, mentre i piccoli commercianti si limitano ad aspettare gli avventori e le loro ordinazioni. Così è dato vedere un largo numero di piccoli venditori, i quali menano una vita pressochè oziosa ad attendere nel fondo delle loro botteghe quel numero ristrettissimo di clienti su cui fondano la loro speculazione. E evita, del pari, la fine o la decadenza dell'azienda con la morte del proprietario che ne era il pernio d'attività;

d) consente una resistenza alle crisi commerciali assai più forte di quella che possano opporre le piccole aziende ed i limitati investimenti capitalistici,

Lo stesso Fourier aveva intravisto l'importanza e l'avvenire dei grandi magazzini, i quali, se eccitano talvolta concupiscenze e desideri smodati specie nelle donne, riducono al minimo i margini d'utile, costituiti dalle differenze fra i costi d'acquisto all'ingrosso e i prezzi di vendita al dettaglio, e possono in alcuni casi paragonarsi alle grandi fiere, come quelle di Beaucaire in Francia e di Niyni Nowgorod in Russia (1).

24. Ma, accanto ai benefizi della concentrazione commerciale, gravi inconvenienti possono delinearsi, fra i quali alcuni hanno importanza veramente notevole, in quanto:

a) spinge la clientela ad acquisti inutili, lussuosi o superflui, mediante le attrattive e gli allettamenti, che esercitano i grandi magazzini;

b) diminuisce, come effetto della sua stessa organizzazione amministrativa e funzionale, lo spirito d'iniziativa, che ne resta smorzato o impedito;

---

(1) Cfr. Leroy Beaulien. op. cit. p. 325 e seg.

c) attenua l'attaccamento del personale impiegato nell'azienda e l'interesse stesso diretto alle operazioni cui è preposto;

d) determina in alcuni periodi di disquilibrio aziendale una decisa anormalità nell'andamento del mercato in cui svolge le sue attività;

e) assicura, sia pure temporaneamente, condizioni di monopolio di fatto sui mercati dei quali siasi accaparrato l'approvvigionamento; sì che ogni nuova speculazione, anche se ben fondata, deve lottare per addurre verso le proprie attività le correnti dei consumatori già avviate verso la grande azienda preesistente.

Sono noti, di vero, i grandi magazzini-empori formati odiernamente da notevoli società anonime o cooperative, che provvedono ad approvigionare i consumi più svariati di intere regioni, accaparrando largamente perfino la domanda di lontani paesi, mediante una intensa e razionale pubblicità (1). Le loro basi funzionali si sono andate rassodando e rese così solide, che sarebbe ben difficile scuoterle, poichè fondate su perseveranti e spesso tradizionali correnti della domanda, resa costante dell'esperienza e dall'abitudine, oltre che dallo spirito di imitazione tanto intensamente comunicativo nella vita degli scambi.

---

(1) In Italia sono notevoli i grandi magazzini dell'Unione Cooperativa di Torino, dell'Unione Militare, dei Fratelli Bocconi (ora la Rinascente) di Milano, dell'Unione Coop. Miccio e della Società Mele di Napoli, e così via. Ma assai più notevoli sono all'Estero quelli del Louvre, del Bon Marché, del Printemps, della Belle Jardinière a Parigi, delle Società Wertheim e di Herman Tietz a Berlino, della Società Spiers e Pond, del bazar Witeley a Londra, ecc.

Odiernamente anche la grande industria preferisce in alcuni rincontri di provvedere direttamente, mediante una razionale e completa organizzazione commerciale, al collocamento dei propri prodotti, ed organizza diretti magazzini di smercio, assicurandosi gli sbocchi dei mercati con un diretto complesso di intermediari e di ausiliari della propria azienda preposta agli scambi. Riesce così ad evitare gli effetti che le esigenze della speculazione commerciale esercitano sul collocamento delle produzioni, ed a godere, per quanto più sia possibile, dei lucri che sarebbero riservati ai commercianti.

25. Dalle considerazioni delineate emerge come la struttura del commercio sia costituita dal grado di perfezione acquistato dagli organi personali e tecnici della produzione, combinati con l'organamento stesso del movimento commerciale nei centri di vita economico-sociale; e diretti, con razionale funzionalità economica, a provvedere agli scambi tra produttori e consumatori con scopi di rendimento speculativo.

Gli elementi costitutivi della struttura commerciale sono di un duplice ordine: a) ambientali, in quanto siano determinati dall'insieme dei coefficienti di luogo di tempo di comunicazioni; od inerenti al movimento della produzione; b) personali, rappresentati dal grado di potenzialità e di perfezione delle proprie attività e dal possesso di capitali, anteriore all'investimento: inquantochè ogni razionale attività personale s'integra con quella capitalistica nell'esplicazione della speculazione sia commerciale che industriale.

Le attività, preposte al movimento degli scambi, possono essere individuali (negozianti, mediatori, esportatori, commessi, rappresentanti, commissionari, ecc) e convenzionali, risultanti dall'associazione o for-

mati da istituti di credito, di produzione o di consumo, di movimento delle merci o dei valori. Dal complesso di queste categorie di fattori dell'attività commerciale deriva quella generale struttura delle categorie sociali della vita degli scambi, ricollegate con rapporti di interdipendenza alla generale vita economica.

26. Il fondamento di una razionale struttura del commercio è dato dalla effettiva rispondenza, per capacità ed attività, degli organi al fine per cui vennero creati; ed in tanta parte è riposto nella loro originaria costituzione funzionale, mentre nel resto è il prodotto di un graduale adattamento all'ambiente in cui tali organi esplicano la loro attività. Di vero, devono rendere sempre più intensi ed utilitari i rapporti di scambio; sì che tutta la produzione offerta trovi idoneo collocamento, al di sopra dell'opera e del valore degli elementi che la determinarono, e tutte le domande abbiano la massima estensione di appagamento coi minimi costi.

D'altra parte, l'incessante aumento della produzione, per effetto dei perfezionamenti della tecnica e per l'intensità degl'investimenti capitalistici, ha creato negli ambienti economicamente più evoluti una decisa esuberanza dei prodotti in rapporto alla capacità d'acquisto delle masse dei consumatori. I produttori, per dare esplicazione idonea ad una parte notevole delle loro attività, non producono soltanto per i bisogni del luogo, della provincia o della nazione, bensì per i mercati lontani o internazionali, nei quali la razionale organizzazione del commercio consente la conquista, vincendo anche gli ostacoli delle distanze, delle barriere doganali e dei dazi di esportazione, mediante le armi feconde e razionali dell'incessante concorrenza.

CAPITOLO III.

Libera concorrenza e monopolio commerciale.

27. Il regime di libera concorrenza. — 28. Le critiche della dottrina economica. — 29. Limitazioni agli extraprofitti dei commercianti. — 30. L'estensione delle operazioni di scambio e l'influenza sui prezzi. — 31. Le funzioni del regime nell'incrementare e migliorare la speculazione commerciale. — 32. Concorrenza sleale, limiti. — 33. L'influenza della libera concorrenza nella selezione delle attività commerciali. — 34. I mezzi di cui si avvale, limiti; critiche. — 35. I limiti derivanti dal valore economico. — 36. L'organizzazione commerciale in rapporto ai prezzi di concorrenza. — 37. La superiorità derivante dalla preparazione dei commercianti. — 38. Artifici ed ostacoli alla libertà di concorrenza. — 39. Condizioni naturali ed artificiali per generare la condizione di monopolio. — 40. Monopoli naturali. — 40.bis Monopoli d'integrazione industriale e commerciale. — 41. Monopoli legali. — 42. Influenze delle regolamentazioni di Stato tra alcuni servizi od industrie. — 43. Cause di coesistenza della libera concorrenza e dei monopoli. — 44. Se la concorrenza possa portare alla condizione dei monopoli. — 45. Accordi fra produttori e commercianti, in che si differenzino dai monopoli. — 46. Basi e funzioni degli accordi commerciali. — 47. Monopoli convenzionali. — 48. Il concentramento monopolistico delle aziende commerciali. — 49. Danni e pericoli dei monopoli nel movimento generale dell'economia — 50. I caratteri dei monopoli nel tempo. — 51. Condizioni che ne favoriscono la formazione e

la vitalità. — 52. La organizzazione funzionale dei monopoli. — 53. La lotta contro i trusts e le coalizioni.

27. Il regime di libera concorrenza può definirsi *la libertà per tutte le attività economico-commerciali di esplicarsi secondo la propria capacità e potenzialità.* (*Gewerbefreiheit, Free-trade, Free-eschange* in senso lato).

La concorrenza, quindi, mentre presuppone la tendenza alla graduale conquista nella gerarchia del campo economico, prescinde da ogni intervento artificiale o politico in favore dell'una più che dell'altra attività, sia essa individuale od associata (1).

Non ogni intervento, per altro, nello svolgimento della vita economica diminuisce od annulla la libera concorrenza, come osserva il Leroy Beaulieu (2). I tassi protezionistici, per citare uno dei maggiori interventi, diminuiscono ad annullano il più delle volte la libera concorrenza fra i commercianti dell'uno e dell'altro Stato, creando per le merci una valutazione speciale e preferenziale, ma non annullano la concorrenza fra i singoli commercianti dell'uno e dell'altro Stato. Poichè concorrenza è antagonismo di forze e di attività, che ricavano le loro risorse dalla particolare potenzialità dell'organizzazione commerciale.

Così, del pari, se tra due paesi si stabilisca un trattamento protezionista di reciprocità non vi sarà attentato alla libera concorrenza, quando la reciprocità di preferenza del nuovo regime sia negli effetti equivalente; ma se nel nostro Stato il governo conceda

---

(1). Cfr. Mallet *Free exchange* (London 1891).

(2). *Trattato di economia politica.* Vol. I cap. IV pag. 3ª pag. 438 e seg.

una esenzione delle imposte alle nuove aziende, che per un dato ramo di commercio vogliano impiantarsi sul mercato nazionale, menomerà la libertà di concorrenza in rapporto a quelle che esercitavano già quel commercio, ed in ogni caso verso il capitale investito in tutte quelle industrie e commerci non ammessi a tale speciale trattamento. D'altra parte è bene ricordare che, almeno teoricamente, queste misure preferenziali sono accordate per equiparare le nuove aziende alle condizioni delle vecchie, dando loro modo di mettersi sullo stesso piede di uguaglianza economico-funzionale.

28. Contro il regime di libera concorrenza si sono appuntate molte teorie, da quella dell' Engel che vedeva in essa l'arma potente della borghesia contro il proletariato, a quella del Proudhon che riteneva sovvertisse ogni principio di giustizia sociale, e così sino al Fichte che lo definiva addirittura un sistema brigantesco.

Ma la dottrina e la critica economica hanno ormai dato ragione su queste gravi ed esagerate accuse alla libera concorrenza, che resta secondo la definizione del Bastiat: la legge della libertà e della democrazia nell'economia (1).

Indubbiamente la preminenza commerciale spesso viene conseguita non dal merito, ma con l'inganno, l'astuzia e con mezzi anche più disonesti, come osserva il Supino; ma tali inconvenienti non sono il portato della libera concorrenza, bensì l' inevitabile conseguenza dell'egoismo e dell'esagerata sete di guadagno che pervadono in tanta parte tutte le manifestazioni della

(1) Bastiat *Armonie economiche (*nella « Bib. dell'Economista » Serie I° vol. XII. p. 182.

vita economico-sociale. Del pari è fenomeno transitorio, ed in tanta parte derivante proprio della deficienza di libera concorrenza, quello cui accenna il d'Avenel, circa l'elevamento dei prezzi per effetto della riduzione nell'estensione ed importanza media della clientela delle ditte concorrenti. Nè è giustificato il rilievo che l'intervento di aziende nuove sul mercato sia ostacolato da quelle esistenti che si trovano già in condizione di un monopolio di fatto; poichè tale condizione di preminenza è proprio il risultato della libera concorrenza e le aziende già esistenti non fanno che godere e difendere il frutto della loro attività; e, d'altra parte, la pratica dimostra che il sorgere di nuove aziende può determinare in brev'ora la decadenza di altre irretrite o stazionarie.

Nè può farsi addebito alle aziende già esistenti per il fatto che altre non ne sorgano in concorrenza, per l'inerzia del capitale o delle attività idonee a tali investimenti; poichè proprio sulla valorizzazione di tali coefficienti dell'intrapresa commerciale è fondata la libera concorrenza; che anzi, in alcuni mercati specialmente ristretti, è dato vedere come i commercianti che si ritirano e liquidano le loro attività aziendali, dopo aver fatto fortuna, non sono sostituiti da altri, con danno degli stessi consumatori.

29. La libera concorrenza è un portato essenzialmente degli stadi moderni della vita commerciale e rappresenta una decisa tendenza verso il collocamento delle merci a prezzi minimi, eliminando gli extra-profitti dei commercianti a benefizio dei consumatori. Il valore, quindi, in base al quale si attua lo scambio viene determinato dal mutevole rapporto creato dalla posizione di concorrenza degli elementi quantitativi e qualitativi dell'offerta e della domanda per effetto delle gradazioni di bisogno e di utilità che

ha quest'ultima nello scambio. Di vero, il commerciante non resta arbitro, come avviene in condizione di monopolio, di determinare le quantità di merci da lanciare sul mercato, di fissarne il prezzo di collocamento e di graduare lo sfruttamento della capacità d'acquisto delle varie categorie di consumatori.

Forza coordinatrice e regolatrice dell'economia commerciale, la concorrenza determina sul mercato la prevalenza del commerciante più idoneo a soddisfare la domanda (1). Di vero, da una parte la merce può affluire sul mercato in quantitativo superiore alla domanda dei consumatori, dall'altra la domanda può assumere una estensione superiore al quantitativo della merce offerta; cosicchè trovano idoneo collocamento od appagamento quella offerta e quella domanda, che escludano l'altra similare per le condizioni ed il prezzo Nè è possibile limitare o graduare il collocamento della merce posseduta, poichè la domanda sarebbe appagata dalle disponibilità dei concorrenti.

30. Il commerciante che diminuisce i prezzi delle merci in confronto del concorrente avrà un più largo numero di clienti ed una maggiore estensione al movimento dei suoi affari con una rispondente diminuzione dei margini d'utile; ma l'estensione numerica degli acquirenti e quella quantitativa delle operazioni supplisce od aumenta il profitto generale dell'azienda, poichè un complesso di piccoli utili equivale o supera un'entità limitata di alti profitti, oltre a consentire una maggiore velocità di collocamento delle merci e la conseguente riduzione al minimo dell'immobilizzazione dei capitali in esse investiti.

---

(1) Leroy Beaulieu *Trattato* cit. vol. IX p. I. p. 65 — Pantaleoni *Principii di Economia Politica* (Firenze 1889) pag. 201 e seg.

Il commercio, in regime di libera concorrenza, si fonda, infatti, essenzialmente sull'estensione del suo movimento e sull' integrale collocamento dei quantitativi di merci disponibili, ciò che porta alla diminuzione dei prezzi ed all'aumento del numero dei consumatori. Secondo calcoli del De Foville, un negoziante parigino su di un movimento di affari per 36.000 lire aveva bisogno di ricavare un reddito lordo del 41 %, mentre un grande *bazar* con un capitale uguale poteva limitarsi al 12 %. Le grandi case commerciali, appunto per la complessa espansione degli affari, hanno superiorità sul piccolo commerciante, poichè possono contentarsi di minori profitti e ripartire su di un assai maggior numero di operazioni e di quantitativi di merci le spese ed i profitti generali di esercizio, che crescono in maniera molto inferiore proporzionalmente al numero degli affari. D'altra parte la disponibilità di capitali notevoli, anche se procurati mediante il credito su larga scala, con celerità di movimento ed a condizioni vantaggiose consente l'approvigionamento dei magazzini aziendali a condizioni vantaggiose direttamente dai produttori. Ciò a prescindere dalla possibilità che hanno le grandi aziende di servirsi di personale tecnico, intelligente e specializzato, di ingaggiare viaggiatori e rappresentanti per le città e zone di consumo più lontane, di fare uso di una larga e razionale pubblicità, di consentire aperture di credito ai consumatori e, soprattutto, di stabilire rapporti di interdipendenza economica con gli altri organi della vita commerciale ed industriale per l'accaparramento della clientela.

XXXI. Si è detto che la libera concorrenza faccia elevare i prezzi di alcune merci nel commercio al minuto, appunto per il largo numero di persone che a questo si dedicano; ma odiernamente si occupano

dello smercio al dettaglio anche le grandi aziende, contro cui lottano le piccole aziende oberate da maggiori spese di esercizio proporzionalmente al complesso delle operazioni. Ed è per questo che vediamo il commercio al dettaglio organizzarsi più rapidamente, concentrando nel suo esercizio maggiore somma di capitali e di attività e provvedendo con maggiore larghezza di vedute ai gusti ed ai bisogni dei consumatori. La libera concorrenza quindi:

a) Stimola le energie individuali ed incrementa le aziende associative, che meglio siano consone alle attività che intendono esplicare, poichè è connaturata alle une ed alle altre la tendenza verso la progressiva conquista nel campo economico di alti e larghi profitti. Un mercato è contrastato da aziende concorrenti, basate su ordinamenti funzionalità e direttive che si incrociano in mille versi, si danneggiano e si elidono, procurano di determinare una superiorità sul mercato in confronto di ogni altra, di attrarre e conglobare un maggior numero di clienti con un più esteso complesso numerico e quantitativo di affari (1); il quale ha, però, un limite al di là del quale la legge dei compensi crescenti (Marshall) ha avuto piena esplicazione, ha raggiunto il massimo rendimento di speculazione;

b) Invece con lo svolgimento del commercio verso le condizioni migliori di formazione ed approvigiona-

---

(1) Osserva l'Arias (op. cit. p. 147): che le imprese commerciali sono spinte inevitabilmente in una stessa direzione presentando delle *curve di inseguimento*, ed essendosi proposte inizialmente un fine puramente egoistico, cioè il conseguimento del massimo lucro, riescono attraverso adattamenti successivi, al fine non visto e non voluto di procurare ai consumatori il massimo utile.

mento del mercato, crea quella che è spiccata finalità utilitaria della vita commerciale: la intensità di circolazione delle merci e degli investimenti capitalistici nell'estensione della vita commerciale;

c) Esclude dalla dinamica della vita commerciale le attività inidonee od in condizioni di inferiorità, rispetto a quelle che possono limitarsi nei profitti approvvigionando a costi minimi un sempre più largo numero di consumatori. Determina, del pari, una suddivisione delle attività per spontanea direttiva tendenziale secondo la propria preparazione e capacità economico-commerciale; con un processo continuo di selezione e disposizione delle forze economiche applicate al commercio, che è un portato dello spirito, delle tendenze, dei bisogni di un periodo economico, di un mercato, di un ambiente commerciale. Di vero, il commerciante che nella lotta con quelli concorrenti non sia agguerrito secondo le condizioni dell'ambiente, che non ne senta e preveda i bisogni e le tendenze, non s'immedesimi dei mutevoli e poliedrici gusti e bisogni del pubblico fra cui svolge la sua attività ed a cui dirige i suoi prodotti, non segua gli avvenimenti e gli orientamenti dell'economia e della politica commerciale, non informi ad essa l'ordinamento e la funzionalità stessa della sua azienda, è destinato a passare in seconda linea, se non ad essere escluso del tutto nelle competizioni della libera concorrenza;

d) — Determina l'espansione e la distribuzione nello spazio e nel tempo del capitale investito, poichè, per un meccanismo spontaneo della vita commerciale, sul mercato le aziende in migliori condizioni escludono quelle che non possono subirne la concorrenza; — ed i commercianti meno idonei o perfezionano i loro sistemi di smercio o danno ai propri capitali un investimento più proficuo sia sullo stesso mercato che

altrove. Il movimento commerciale, di vero, ha assunto odiernamente una notevole facilità di spostamento nello spazio, anche perchè larga è la conoscenza dei mercati (1).

Nè diversamente si verifica nel tempo: i bisogni come i gusti dei consumatori aumentano e variano ogni giorno e la stessa endosmosi sociale fa variare le categorie degli acquirenti. Il commerciante che per primo, interpretando e valutando nuovi gusti e bisogni del pubblico, offra consentanei prodotti, si mette in condizioni di assicurarsi un più largo profitto, che a lui deriva dall'intuito e dall'attività e preparazione in regime di libera concorrenza.

32. Alcune volte questo lavorio, per corrispondere meglio e più largamente ai bisogni ed ai gusti del pubblico, si esagera per malsano spirito speculativo e si ha la concorrenza sleale, che tende a deviare la clientela dalle altre ditte od a demolirle, sia con la contraffazione ed imitazione fraudolenta dei marchi e segni distintivi, sia con l'adulterazione sofisticazione ed imitazione di una merce o con l'indicazione di una falsa provenienza. Ad evitare questi inconvenienti provvedono speciali sanzioni di protezione per i commercianti e i consumatori; ma che non limitano lo smercio di quelle cose che, non danneggiando la salute pubblica o gl'interessi privati o collettivi, rispondano ad un gusto o ad una tendenza del pubblico; così un commerciante può vendere perle e pietre preziose artificiali purchè le dichiari tali. Un tale smercio risponde ai criteri di libera concorrenza, nè potrebbero dolersene i commercianti di pietre pre-

(1) Marshall *Economics of Industry* cit. — p. 263.

ziose vere, poichè si è pur sempre in regime di libera concorrenza. (1)

33. — Nel regime di concorrenza, si è ripetuto, la vittoria è dei forti a danno delle nature e degli organismi deboli, e si è parlato perfino di un imperialismo commerciale che trionfi « non con la superiorità acquistata dal merito, ma con l'inganno l'astuzia e con i mezzi anche più disonesti » (2).

Purtroppo l'economista non può nè deve preoccuparsi del danno dei singoli, bensì del vantaggio dei molti. Il grande commerciante, che fornisca merci a costi comparati minori del piccolo, non avrebbe ragione per desistere o per essere gravato di un intervento esterno sfavorevole; il danno ridonderebbe sulle masse dei consumatori procurando ben più gravi conseguenze. D'altra parte noi vediamo ogni giorno prosperare accanto alla grande azienda commerciale quella modestissima, non altrimenti di quanto si verifica con la esistenza della grande industria e di quella domestica, nella quale le spese di gestione e di personale sono ridotte al minimo, ciò che ci dimostra ancora evidentemente come la vittoria arrida a chi abbia la capacità e la preparazione.

Non vorremo, per altro, negare la forza di resistenza, che la grande azienda e la forte base capitalista presentano nella vita commerciale, ma l'orga-

---

(1) Del pari non costituisce illecita concorrenza quella fatta dalle aziende in liquidazione volontaria o coatta con le svendite a prezzi di costo o di svalutazione; nè le vendite per fine stagione o per rinnovamento che le grandi ditte, specialmente, fanno periodicamente od occasionalmente per rinnovare le loro esistenze di merci.

(2) Supino *Il Capitale* cit. p. 60.

nizzazione odierna dell'economia commerciale consente anche ai meno forti capitalisticamente di resistere e spesso di offendere in regime di libera concorrenza le grandi attività come le grandi aziende: l'associazione, raggruppa le energie ed i capitali, sintetizza le preparazioni.

Nè, per altro, è impedito di ottenere consentanei profitti delle proprie attività un volta avviate verso un'esplicazione idonea; se pur non esistesse, ripetiamo, quel perenne movimento nella vita economico-sociale, pel quale le migliori attività vengano ad occupare il posto delle meno idonee che passano in seconda linea, mantenendo le une e le altre quel posto fino a che attività più idonee non si mostrino all'orizzonte della vita economica ed assumano il posto delle precedenti.

34. — Tutto questo complesso lavorio del commerciante per raggiungere, sorpassare il concorrente nell'idoneità al largo ed utilitario collocamento delle merci, incrementa lo spirito speculativo, migliora il metodo e la forza inventiva. Basta considerare quali e quanti sistemi assume la *rèclame*, che per la sua efficacia pratica deve essere originale, fare impressione, anche perchè ha una grande facilità di propagarsi ed acquisirsi dal concorrente. Il commerciante, che introduca sul mercato una nuova merce od un surrogato ed incontri il favore del pubblico, può essere sicuro che in un periodo più o meno lungo i concorrenti, che guardano con ansia tormentosa le mosse dell'avversario, si saranno messi in grado di offrire, fors'anche a costi minori, la stessa merce, e dovrà trovare nuovi campi utilitari alla sua attività ed originalità.

I socialisti hanno perfino invocato la soppressione o l'esemplificazione della *réclame,* come fa lo Schaeffle nella sua nota opera « *die Quintessenz der sociali-*

smus »; ma la esuberanza dei mezzi cui la concorrenza ricorre con la grande quantità di affissi, prospetti, annunzi trova un corrispettivo che dal punto di vista economico-sociale fa assai più che compensare quel disperdimento di forze: assicura un rapido sviluppo alle aziende meglio fondate e gestite, consentendo per la estensione della loro clientela la riduzione dei prezzi. Le spese che i magazzini del *Bon Marchè* e del *Louvre* fanno in *réclame*, palloncini multicolori, campioni, doni, vetture di parata e così via, sono assai più che compensate dalle grandi economie che l'estensione degli smerci consente.

35. La libera concorrenza, per altro, non può sorpassare il limite di valore, al di sopra o al di sotto del quale lo scambio sarebbe antieconomico. Un commerciante che vendesse al di sotto del costo di acquisto della merce dal produttore non potrebbe che danneggiare se stesso e gli altri concorrenti; poichè è proprio sul valore reale che la merce ha per il commerciante e pel consumatore che si stabiliscono le oscillazioni della concorrenza; e, pertanto, l'elevarsi o il diminuire dell'entità marginale che il prezzo di cambio ha del valore reale è a beneficio dell'offerta e della domanda rispettivamente.

Se per poco entriamo nell'esplicazione della vita commerciale desumeremo: come nei grandi magazzini di vendita sia adottato il prezzo fisso per tutti i consumatori. Tale sistema, ch'è un portato essenziale dell'estensione e complessità dell'azienda commerciale, trova però il suo precipuo fondamento nella valutazione che il commerciante ha fatto di ogni singolo quantitativo di merce esposta in vendita in relazione al suo valore reale, con la sicurezza che altre case similari non possano offrirne a prezzi minori. Per converso nelle piccole aziende commerciali il prezzo

di offerta, dapprima elevato, è diminuito sino ad incontrare il valore reale che il consumatore assegna alla merce richiesta. Nel primo caso la concorrenza ha agito prima dello scambio per la formazione dei prezzi, nel secondo esplica i suoi effetti gradualmente con l'incontrarsi dell'offerta e della domanda.

36. Poichè la libera concorrenza si esercita sui prezzi di vendita, questi sono tanto più bassi quanto più il commerciante riesca a determinare una diminuizione: a) delle spese generali dell'azienda (1); b) dell'interesse dei capitali impiegati; c) del prezzo di acquisto delle merci dai produttori; d) delle perdite, deterioramenti e depreziamenti delle merci in magazzino o in deposito, specialmente per quelle che subiscono l'influenza della moda o la facilità di perfezionamenti e miglioramenti; e) del profitto che voglia assicurarsi.

Ma concorre, benanche, un complesso di circostanze, di attitudini, di iniziative che riescono a benefizio dell'uno od a danno dell'altro commerciante. La distanza dai mercati di consumo o dai centri di approvvigionamento (2), il godimento di speciali o privilegiate

---

(1) Un esempio evidente è dato dal commercio ambulante e da quello gestito dai viaggiatori di commercio: costoro non hanno spese di negozio e di personale, e quasi sempre subiscono un limitato peso d'imposte. Lo stesso piccolo commerciante impiega nella sua azienda le persone di famiglia ed ha limitate spese per i locali e pel funzionamento generale della sua azienda.

(2) Intendiamo accennare a quella ch'è stata definita « distanza economica », data dal complesso di spese occorrenti pel trasporto delle merci dal luogo ove trovasi il produttore a quello ove esercita il commerciante e da questo al luogo in cui occorrano al consumatore.

tariffe di trasporto, l'esclusività di un particolare sistema d'imballaggio costituiscono altrettante condizioni di favore; ma altre e notevoli se ne aggiungono specialmente per la possibilità che il commerciante ha di fare acquisti a contanti od usare largamente del credito; le cui operazioni importano una diminuzione nel profitto, corrispondente alla differenza che il saggio d'interesse ha su quello corrente di rendimento del capitale.

Così, del pari, il consumatore, specialmente se è lontano, preferisce acquistare dal rappresentante, dal commissionario o dal viaggiatore di una ditta commerciale e non dirigersi direttamente a questa, che forse gli farebbe anche condizioni migliori. Le ditte commerciali concedono, per facilitare la conclusione dei contratti, l'apertura di conti correnti, le dilazioni nei pagamenti a rate a termine od in assegno, i premi di assiduità; e, per affezionare la clientela, adottano il sistema di vendere alcuni piccoli oggetti o quantitativi di merci a prezzo di costo, o finanche al di sotto, rifacendosi largamente con l'elevare i prezzi di quelle merci di cui sia difficile il confronto con le altre ditte concorrenti o la valutazione stessa da parte del consumatore. (1)

37. Non sono, però, da confondere con queste condizioni speciali, in favore dell'uno più che dell'altro commerciante in regime di libera concorrenza, quelle che dipendono dalla posizione speciale in cui

---

(1) Non è da confondersi con la vendita a prezzi bassi, spesso al di sotto del costo, fatta per liquidazione o per realizzare urgenti disponibilità di capitale o collocare merci fuori uso facili ad avariarsi, per fine stagione o per liberare l'azienda di fondi di magazzino.

per virtù propria si trovi il commerciante, che abbia una preparazione speciale, una istruzione tecnica, un verace spirito d'intrapresa od abbia assicurato particolari condizioni naturali o capitalistiche alla propria azienda per potere determinare quel grado di successo e di sviluppo, che è economicamente dovuto ai più forti ed ai più preparati per le stessa intime energie che animano la vita commerciale.

Il nome commerciale e la stessa posizione nell'estimazione pubblica non rappresentano che il prodotto di un diuturno lavorio per accaparrarsi la benevolenza e la fiducia dei consumatori, ma non per quanto può dirsi che i commercianti facciano attenuare gli effetti e la libera esplicazione della concorrenza, in quanto procurarono alla clientela soddisfazioni sostanziali, formali e perfino ideali, che altri non danno. Il lusso del negozio il nome tradizionale della ditta l'abilità dei commessi, la situazione la consegna a domicilio o a destino delle merci, non sono che il portato dell'attività dell'abilità della *réclame* efficace che l'una ditta ha compiuto in misura o con successo maggiore delle altre; ma ciò non esclude che, allorquando queste soddisfazioni e questi vantaggi riescano impari all'elevamento del prezzo della merce, i consumatori si dirigano ai commercianti concorrenti.

Per altro, in molti rincontri è la concorrenza tra i produttori che determina od incrementa quella fra i commercianti, poichè si ha lo scopo di crearsi, a mezzo di un sempre più largo collocamento della propria produzione, una condizione di superiorità sui concorrenti; non altrimenti di quanto verificasi per alcune categorie di consumatori, tra le quali si stabilisca automaticamente una intensa concorrenza per procacciarsi alcune merci specialmente di consumo voluttuario, spingendo a loro volta le aziende com-

merciali, di cui sono clienti, ad inasprire la concorrenza fra loro per procurarsele.

34. Vi sono, per altro, delle cause di ordine sociale che intralciano od annullano gli effetti della libera concorrenza: alcune associazioni politiche e religiose, ad esempio, boicottano questo o quel commerciante di diverso partito o fede; così come spesso alcune categorie di persone acquistano esclusivamente nei magazzini cooperativi a prezzi superiori a quelli del libero commercio.

Risalendo dalle piccole alle grandi forme di esclusivismo economico, rileviamo le grandi lotte pel così detto *nazionalismo economico*, che si propone di indurre i consumatori a servirsi esclusivamente dei prodotti nazionali anche se svantaggiosi di fronte a quelli importati dall'estero, fino a degenerare dannosamente nello *chauvinisme* commerciale.

39. Dalle esposte considerazioni emerge: che un commercio è in regime di monopolio: quando per condizioni naturali od artificiali la determinazione dei prezzi è sottoposta all'arbitrio dei commercianti singoli o consociati con unità d'azione.

Lo Webster definisce per monopolio « il potere diritto o privilegio esclusivo di vendere un prodotto, o di commerciare in qualche mercato, ed il dominio esclusivo del traffico in qualsiasi cosa, comunque ottenuto ».

I monopoli sono di natura publica privata o mista, a seconda dei subietti pubblici, privati od in conteressenza che li esercitano, a dei quali si ha in questa distinzione riguardo più che al contenuto stesso del monopolio.

Tra le molteplici classificazioni dei monopoli seguiremo quella che il Lexis ne dà nell'*Handwörterbuch des Staatswissenchaft* del Conrad. Pertanto, in rapporto alla scopo distingueremo i monopoli:

a) di vendita o delimitativi dei quantitativi e dell'estensione del collocamento sul mercato per una o più categorie di merci;

b) di acquisto o coalizione di compratori.

In rapporto ai partecipanti:

a) di ripartizione degli ordinativi per lo sfruttamento delle correnti commerciali, con l'approvigionamento del mercato a prezzi comuni preordinati;

b) di ripartizione dei profitti, proporzionale ai capitali ed alla compartecipazione dei coalizzati in base agli accordi preordinati, (*Kartels,* sindacati, *rings pools, corners);*

c) di concentrazione dei coalizzati nell'unico organo centrale di direzione e regolamentazione delle loro attività aziendali (*trusts*).

In rapporto alle cause e condizioni che li determinano distingueremo le sottoclassi dei monopoli artificiali e naturali, che possono alla lor volta dividersi: in rapporto allo spazio, in generali e locali; in rapporto al tempo, in temporanei e permanenti.

40. I monopoli naturali esistono all'infuori della volontà sociale e spesso vi contrastano (1), derivano la loro esistenza funzionale da una condizione particolare di cose, che escluda la possibilità di esercitare le normali funzioni commerciali: per la limitata offerta di materie prime, per il possesso di segreti industriali, per condizioni speciali d'esercizio dell'attività commerciale, per le speciali posizioni geografiche o di dominio delle vie commerciali, (*Hinterland*), e così via.

I commercianti peruviani escludono tutti gli altri dal commercio del *guano*, perchè gli agricoltori cc

(1) Ely *Monopolies and trusts* (New York 1900) pag. 4

sumatori non troverebbero altra fonte di acquisto di quel concime, (condizione di monopolio naturale). Non sarebbe, per altro, da ritenersi condizione di monopolio quella derivante dalla natura dell'intrapresa, per il fatto che sia impedito ad altri d'assumerla, perchè richiede grandi capitali o speciali attività, cause queste che non delimitano la libera concorrenza. Non sono, del pari, monopoli quelli che lo Ienks nel *Dizionario di economia politica del Palgrave* definisce capitalistici, nè quelli determinati dall'abilità d'intrapresa o dal genio inventivo, come nelle grandi intraprese per lo sfruttamento di nuove industrie o di nuovi speciali procedimenti alle stesse inerenti.

40. bis Il Pantaleoni opportunamente mette sull'avviso circa le facili esagerazioni con cui si accomunano tutte le intese sindacali dichiarandole antieconomiche e dannose; ed osserva che occorre distinguere « i sindacati che diciamo antichi e che sono unioni, accordi, anche fusioni a ditte concorrenti per uno sfruttamento monopolistico, dai sindacati che diciamo moderni, e che sono la formula giuridica con cui vuolsi realizzare lo scopo di una dimensione più economica delle aziende » ; — i quali spesso, aggiungiamo, riescono a fronteggiare gravi crisi di produzione o a infrenare l'artificioso elevarsi dei prezzi delle materie prime.

L'Arias distingue i fenomeni sindacali *d'integrazione industriale e d'integrazione commerciale,* rilevando come con i primi si agisce sul processo della produzione, attraverso sia alle forme dei *sindacati monopolistici,* che limitano la loro attività produttrice e di collocamento dei prodotti nell'ambito del contratto sindacale, sia alle forme del *sindacati complessi economici,* nei quali le imprese che presiedono alla fasi di un unico processo produttivo si raccolgono in un

complesso diretto a creare una particolare ed utilitaria organizzazione della produzione. Del pari, l'integrazione commerciale, che ha spiccati caratteri di affinità con le forme di quella industriale, provvede ad organizzare lo smercio dei prodotti da ciascuna impresa conseguiti, attraverso un unico ufficio di vendita (*comptoir de vente*), con lo scopo di disciplinare la formazione dei prezzi; ovvero una o più imprese federate organizzano la vendita dei prodotti vari ma connessi dalle affinità dei bisogni cui intendono provvedere, e siano dirette a creare una più economica organizzazione dell'intrapresa commerciale.

L'illustre Autore, di cui abbiamo riportato quasi integralmente le salienti osservazioni, viene alla conclusione: « che l'organizzazione delle imprese sotto forma di complessi non solo è esente da qualsiasi intento monopolistico, ma ostacola seriamente la politica monopolistica dei sindacati a tipo antico con cui si frammischia, e può costituire perfino una seria minaccia al suo persistere » (1).

41. I monopoli legali sono creati dallo Stato per un interesse pubblico collettivo, sia esso diretto a procurare un cespite al bilancio (monopolio fiscale o commerciale) come quelli del tabacco del lotto del sale del caffè e così via; sia per riservare allo Stato ed agli altri enti autarchici (provincie o comuni) la gestione di una data branca di attività economico-commerciale, come per le municipalizzazioni; sia per porre argine al dilagare di consumi nocivi all'igiene ed alla salute collettiva, come quelli per la repressione dell'alcolismo; sia, infine, per la protezione del prodotto dell'attività e del genio inventivo, come per i marchi

---

(1) op. cit. p. 260 e seg.

di fabbrica, le privative, e così via (*General Welfare Monopolies*). In questa ultima categoria rientrano i monopoli che derivano dalla condizione speciale creata dall'attività e dall'intelligenza, poichè l'inventore di un nuovo prodotto, di un nuovo sistema di commercio o di pubblicità non sottrae niente alla libera concorrenza, bensì difende dalle appropriazioni di questa tutto quello che è un particolare patrimonio, sorto con il lavoro e l'ingegno proprio e non con i contributi di quanti sarebbero in condizioni di esercitarne lo sfruttamento.

42. Ma, in alcuni casi, si determinano condizioni di monopolio per effetto della regolamentazione di un servizio o di una funzione della pubblica economia: lo Stato che conceda l'esercizio di linee ferroviarie ad una compagnia assuntrice, magari in rispondenza di un corrispettivo, non intende creare un monopolio, bensì vuole evitare che, data l'estensione dell'intrapresa, il regime di libera concorrenza determini pericolo per i capitali investiti: — tanto che lo Stuart Mill riteneva che, laddove non fosse possibile per speciali condizioni la libera concorrenza, dovesse dalla pubblica amministrazione preferirsi il monopolio o la concorrenza limitata, ad evitare l'antieconomicità di impieghi capitalistici per una speculazione che non consenta la concorrenza.

Non diremo, per altro, del sistema di regolamentazione da parte dello Stato, dei comuni, delle associazioni di produttori o commercianti, che ha tenuto la direzione della vita commerciale per un larghissimo periodo storico; poichè questo può ritenersi definitivamente chiuso con la prima metà del secolo 19°, (1)

(1) Roscher *Nationaloekonomik des andes und Gewerfleysen*, pag. 652 e seg.

dopo avere culminato nella concessione del commercio e della navigazione alle Compagnie Orientali. La disamina che ne faremmo non avrebbe che il valore di una esegesi storica, estranea al compito propostoci (1). Nel delineare la funzionalità stessa della libera concorrenza è rimasta dimostrata l'artificiosità, da cui era inficiato il sistema dell'intervento nello sviluppo e nella gestione del commercio, restituito, dopo un lungo periodo di esperienze, alle pure fonti della libertà, sì che possiamo dire del tutto cessati i monopoli di privilegio speciale (*Special privilege Monopolies*).

43. Per altro, varie teorie sono state formate per giustificare nella moderna economia la formazione di organismi, che, in definitivo, riescono di ostacolo alla libera concorrenza, diminuiscono od annullano l'elasticità dei movimenti commerciali, turbano le speculazioni sul mercato ed ostacolano la costituzione ed il progresso di nuove attività.

Si assume che i caratteri derivanti da coalizioni fra i commercianti, per il regolamento dei prezzi e la suddivisione delle zone di attività, riescano a rendere ordinati i movimenti della produzione e degli

(1) Ormai anche l'intervento organizzatore dello Stato non ha le strane pretese ed esagerazioni dei monopoli concessi in Inghilterra al tempo di Elisabetta, con i quali era data facoltà di portare i prezzi delle merci a quella misura, che ai concessionari piaceva. Tutti i generi del consumo, di vero, erano coimplicati nel monopolio, tanto che, allorquando ne venne letto un elenco alla Camera dei Comuni, un deputato esclamò « vi accerto che, se le cose vanno di questo passo, noi avremo anche il pane ridotto a monopolio nella prossima legislatura ».

scambi, a normalizzare i sistemi ed i prezzi di vendita, a limitare ad a regolare, con vantaggio gli scambi all'interno ed all'estero. Del pari, si è sostenuto che i *trusts*, derivando la loro forza dall'unità centrale di direzione delle aziende coolizzate, consentano di concentrare gli scambi in quelle più adatte e preparate ed a ripartirne la attività specializzandole, determinando anche notevoli economie nelle spese generali di gestione e fronteggiando le esagerate pretese dei commercianti per elevare arbitrariamente i prezzi di prodotti.

Ma contro queste ed altre teorie similari sta l'autorevole dottrina economica e la pratica commerciale, che dimostra come tali coalizioni riescano soltanto ad assicurare più o meno elevati sopraprofitti alle ditte coalizzate a danno dei consumatori.

Il Proudhon, d'altro canto, ha voluto ricercare le cause dei monopoli nella stessa libera concorrenza ed ha concluso: che il monopolio è il termine fatale della concorrenza, la quale lo genera quasi in virtù di una incessante negazione di se stessa. Sarebbe, in altri termini, « l'espressione della libertà vittoriosa, che porta il premio della lotta, la glorificazione del genio, così com'è il più forte stimolo di tutti i progressi ». (1) La libera concorrenza non sarebbe altro che una lotta diselezione, di assorbimento o di annientamento delle aziende meno preparate o meno forti, da parte di quelle migliori o più potenziali.

Le vincitrici dell'aspra lotta si accorderebbero poi quando le avversarie fossero scomparse dal mercato e verrebbero ad un'intesa di monopolio, persuase che

---

(1) *Contradictions économiques*, 4 ed. vol. I p. 220.

una lotta fra loro riuscirebbe difficile, dispendiosa o poco utilitaria.

Ma la concezione del Proudhon potrebbe ammettersi soltanto se la libera concorrenza si esercitasse fra un numero determinato ed anelastico di concorrenti, poichè un'esatta direttiva economica non può assumere a base organica quello che può essere una condizione transitoria del mercato.

Di vero, quando le grandi e più forti aziende, dopo avere assorbito od eliminato le concorrenti si preparassero a coalizzarsi per elevare i prezzi e le condizioni di vendita, immigrerebbero sul mercato nuovi capitali e nuove aziende attratte dagli alti profitti e la libera concorrenza risorgerebbe più accanita di prima, anche perchè le facili comunicazioni, l'istruzione tecnica e la concorrenza dei mercati consente questa endosmosi di attività economico commerciali.

Il Proudhon, come dicevamo, prescinde da questi fenomeni, per i quali le categorie di attività che stanno alla base degli organismi in libera concorrenza sono sempre larghe, così come ristrette sono quelle che stanno in alto; e l'assalto verso le migliori posizioni come verso i più alti profitti è perseverante e continuo: per uno che è vinto nella lotta della libera concorrenza vi sono altri cento che se ne contendono il posto, specialmente quando il mercato è largo per numero e potenzialità dei concorrenti.

44. La concorrenza non porta, quindi, al monopolio, bensì alla superiorità di un'azienda e di un'attività sulle altre, con una resistenza tale da durare fino che altre non ne abbiano acquistato una uguale o maggiore, o lo sforzo per la conquista del mercato non abbia raffrenato od iretrito nella prima lo spirito inventivo, l'energia di lotta e di resistenza.

I grandi magazzini di vendita (*departements-stores*)

non godono, osserva l'Ely, monopolio in nessuna città del mondo, bensì sono soggetti alla pressione permanente della concorrenza: ad esempio, un colossale stabilimento per la rivendita di articoli per vestiario con rivali da tutte le parti, pronti a cogliere qualsiasi opportunità per avvantaggiarsi a danno del primo, è destinato a sicura rovina se i suoi direttori rallentino la loro attività e la vigilanza nel corrispondere ai poliedrici e mutevoli bisogni e gusti del pubblico.

La grande azienda che siasi consolidata e resa florida, come un esercito vittorioso che ha in tanta parte esaurite le sue energie e le sue risorse, godrà i frutti della vittoria fino a che un nemico più giovane e più virente di energie non si presenti a contrastargli il campo. Quante di queste aziende non hanno dovuto ripiegare di fronte alla concorrente, che si è inerpicata dal nulla e ne ha delimitate od assorbite le attività, quando non le ha distrutte del tutto? Quando il commercio non era fondato sull'associazione o sull'odierna rinnovazione delle energie direttive, bensì si riassumeva tutto nell'individualità del commerciante, era la vecchiaia di questo, la impreparazione o la prodigalità dell'erede che determinavano la decadenza o il tracollo dell'azienda. Oggi, per un fenomeno non meno rilevante, le attività capitalistiche e direttive delle aziende commerciali si rinnovano od associano in tante combinazioni e rinnovazioni; e i consumatori spesso, di fronte alle coalizioni ed agli alti profitti dei commercianti, creano le cooperative per volgere in proprio profitto gli alti utili dei commercianti; ovvero ricorrono ai surrogati per la nota « legge di sostituzione ».

45. L'accordo fra produttori e fra commercianti, concluso quasi sempre sull'iniziativa di un promotore che riesca a convincere ed associare interessi,

personalità e capitali dissociati, può essere costituito da un'intesa per evitare le crisi, attenuare alcune forme dispendiose di concorrenza (ad es. la diminuzione della *réclame*), provvedere alla riduzione delle ore di lavoro (*short time*), provvedere all'accaparramento dei prodotti in alcuni stati o periodi (*corners*) se producono perturbamenti, ma non può monopolizzare il mercato *diuturnamente* — Si formino, di vero, dei trusts o dei sindacati, dei *Kartelle* o dei consorzi, tutte le coalizioni, osserva il Leroy Beaulieu (1), sono davanti ad una libertà illimitata impotenti a resistere alla libera concorrenza, poichè l'esperienza dimostra che anche le grandi coalizioni, con l'elevare i prezzi al disopra dei saggi quali sarebbero determinati in regime normale di libera concorrenza, danno modo ad altri capitali di investirsi nelle stesse speculazioni a riaddurre i prezzi di libera formazione economica.

È bene, quindi, distinguere con l'Ely e col Lexis le semplici coalizioni industriali o commerciali da quelle di monopolio, poichè nel linguaggio comune la dizione « monopolio » è comprensiva di ogni accordo fra commercianti o produttori. Di vero, il semplice impiego di grandi capitali non dà, in sostanza, una condizione monopolistica di carattere permanente, quando non goda di condizioni naturali, legali od artificiali (2). Nel commercio, osserva l'Ely (3), rileviamo lo sviluppo dei colossali magazzini di vendita in tutte le città moderne, e siamo mossi a pietà dalla miseria di coloro che soffrono l'opprimente concor-

---

(1) Op. cit. vol. I. pag. 463.
(2) Ienks, *The trust problem.* (New York 1902) pag. 547.
(3) Op. cit. pag. 475.

renza. Ma è da notarsi come sia l'oppressione della concorrenza, non quella del monopolio, che produce la miseria. Nonostante, di vero, questo sviluppo noi vediamo a lato di quei magazzini giganteschi molti piccoli negozi iniziarsi nelle più modeste proporzioni e prosperare per virtù di attività e di abilità dei proprietari.

46. L'intesa associativa fra i commercianti, scevra di esagerazioni monopolistiche, può portare a notevoli vantaggi, e fra i principali:

a) determina il risparmio di spese per magazzini di deposito, negozi di rivendita, impianti aziendali ed amministrativi;

b) evita dispendi di energie e di capitali mediante l'abbandono di speculazioni poco redditizie e di locali o stabilimenti disadatti, concentrando le attività in quelli migliori;

c) consente la disponibilità di accordi vantaggiosi con le compagnie di navigazione e le ferrovie;

d) determina il risparmio delle esagerate spese per la pubblicità, per viaggiatori e rappresentanti di commercio ed, in genere, per intermediari;

e) esclude, in tanta parte, gli effetti dannosi ed i pericoli di un largo credito ai consumatori per attirarli e mantenerli fedeli alle proprie aziende;

f) estende la capacità di collocamento di alcune merci, e ne incrementa uno scambio sicuro e continuo;

g) consente l'approvvigionamento di grandi quantità di merci direttamente dai produttori, formando larghi e complessi depositi, in rispondenza della molteplicità dei gusti e dei bisogni dei consumatori;

h) dà modo di assumere, con adeguate remunerazioni, un personale direttivo od amministrativo competente ed abile, per una razionale organizzazione dell'azienda.

47. Ma la antieconomicità delle coalizioni si determina, come dicevamo, nei monopoli convenzionali, formati da commercianti che si coalizzano per imporre ai consumatori prezzi artificiosamente elevati delle merci, ai produttori prezzi minimi di acquisto. Perchè possano sorgere ed avere vita occorre che i commercianti coalizzati vengano ad avere una decisa preminenza su quelli ancora in libera concorrenza: con una proporzione determinata dalle particolari condizioni del mercato e dalla natura o (1) condizione del commercio monopolizzato, dalla capacità di resistenza dei commercianti non coalizzati, dall'elasticità della domanda e così via.

L'artificiosità funzionale di queste coalizioni si inizia quasi sempre con la sopravalutazione dei capitali conferiti (*over capitalisation*, *Watering, watered capital*), la quale in *gergo* commerciale è definita « annacquamento del capitale », per assicurare alti profitti ai promotori.

48. Il concentramento delle aziende in monopoli convenzionali ha presentato sempre danni gravissimi, sì da imporre la necessità di leggi contro le coalizioni di produzione e di consumo (*antitrust laws*); poichè la concentrazione porta ad un vero organamento di prezzi monopolistici, anche pel fatto che viene a comprendere stabilimenti la cui posizione era poco favorevole ad un commercio a buon mercato (2). Si determina, del pari, un' evidente inferiorità nell' iniziativa e preparazione economico-commerciale del capitale che non aderisca alla coalizione, per le

(1) Il Kartel austroungarico del cuoio lasciò in libera concorrenza solo il 17 % della produzione nazionale.

(2) Ienks op. cit., pag. 539.

difficoltà stesse che si frappongono nella conquista del mercato per la lotta da impostare e svolgere con questi complessi organismi monopolistici, nei quali la esuberante complessità dei capitali coalizzati contribuisce a determinare specialmente l'aumento dei prezzi di collocamento dei prodotti.

Nè meno gravi sono i danni ed i pericoli che hanno riferimento all'esplicazione amministrativa di queste coalizioni, ed economisti come lo Ienks e il Raffalovich, (1) notevoli fra tutti, ne hanno fatta la dimostrazione evidente. In molti casi le intraprese decadenti inattive od effimere sono mantenute in vita solo perchè comprese nell'organizzazione monopolistica, mentre le migliori restano delimitate nel loro movimento d'espansione.

I promotori e dirigenti, oltre l'emissione di capitale superiore alle forze dell'economia complessiva, prospettano, con l'intesa di direttori ed amministratori, agli investitori falsi miraggi, occultando anche le reali condizioni dei bilanci e cercano finanche di conseguire guadagni attraverso artificiali operazioni di borsa. Gli azionisti sono tenuti lontani dall'amministrazione aziendale, nè hanno modo tanto spesso di verificarne le fonti contabili e amministrative, e non è raro il vedere poi come alti dividenti nascondano la disorganizzazione del sindacato.

49. A questi danni e pericoli per i cointeressati nella coalizione, altri e non meno gravi se ne aggiungono per i terzi che ne stanno al di fuori:

a) gl'impiegati ed i salariati possono essere costretti a contentarsi di minori stipendi e salari, non potendo impiegare la loro opera in altri stabilimenti;

---

(1) *Trust* (*nel Nouveau Dictionnaire d'économie,* di Leon Say, Paris, 1883).

b) i produttori possono subire delle crisi gravissime, poichè le coalizioni impongono loro dei prezzi di vendita dei prodotti all'ingrosso, prezzi al di sotto di quelli di produzione;

c) il talento e l'attività commerciale di altri trovano preclusa la possibilità di entrare a far parte della vita degli scambi, poichè si verrebbero a trovare in condizioni di inferiorità per la lotta asprissima da parte di queste coalizioni, in cui si trovano uomini e direttive tali da ricorrere anche alla slealtà pur di conservare la posizione preminente di cui godono.

Quando, poi, queste coalizioni assumono notevole estensione e dominio di mercati esercitano perfino un'influenza deleteria sulla nazione e sulle correnti politico-amministrative del paese.

Il Morgenroth (1), partigiano convinto dei *Kartels*, ne mostra i danni ed i pericoli specialmente per le vendite a perdita che compiono all'estero, e per le iniquità che esercitano a danno dei consumatori nazionali, « Se si tratta, egli osserva, di oggetti che abbiano bisogno di un lavoro industriale ulteriore, si ha un vantaggio sia per i consumatori nazionali che per i produttori concorrenti esteri, ma si arriva all'esagerazione: i battelli a vapore destinati alla navigazione del Reno sono quasi tutti costruiti in cantieri olandesi, con il ferro tedesco esportato dai *Kartels* a prezzi di « *gaspillage* ».

50. Perchè la coalizione sia fondata e riesca occorre che sia estesa anche ai prodotti complementari od affini ed ai surrogati, in quanto possano soddisfare la domanda allontanata od insoddisfatta, finchè ogni riduzione dello smercio in condizione di monopolio non

(1) *Die Exportpolitick der Kartelle* (Leipzig. Hublot, 1907).

importi diminuzione dell'utile finale propostosi, e, nel contempo, siano completamente raggiunte le finalità sindacali (1) fra industrie o commerci affini o direttamente connessi,

A riversare i superprofitti della coalizione in grado maggiore sulle persone che abbiano maggiore capacità di acquisto, si attua specialmente per le merci di lusso o di consumo straordinario il sistema di mettere in circolazione dapprima un limitato quantitativo della merce a prezzo alto, e successivamente, dopo l'appagamento della domanda più facoltosa, si mettono in vendita altre quantità a prezzo minore; e così gradatamente secondo le varie disponibilità (2) « È dato, osserva il Pantaleoni (3), sfruttare la solvibilità del mercato con l'offerta di dosi successive, perchè ciascuno, volendo ciò fare, trovasi in ogni istante offerta effettivamente tutta la massa disponibile ».

51. Speciali condizioni favoriscono la formazione e vitalità di queste coalizioni. Anzitutto il grado di concentrazione raggiunto in quel ramo di commercio: un largo numero di piccoli commercianti si coalizza assai meno facilmente di uno ristretto di grandi o medî, poichè i commercianti non aderenti devono avere una resistenza limitata.

Del pari, un commercio come quello dei prodotti agrari, che si esercita su larga estensione, non si pre-

---

(1) Un esempio tipico è quello della coalizione tra l'industria metallurgica e quella mineraria.

(2) Spesso i quantitativi sono messi contemporaneamente in vendita, ma sotto diverso nome imballaggio od etichetta; non altrimenti che nei treni nei teatri, ecc. si paga in ragione delle categorie di posti per assistere all'unico, comune spettacolo.

(3) *Principii* cit. Pag. 197.

sta alla coalizione, che si rende ancora in tanta parte inefficace per le merci la cui domanda sia elastica, potendo questa venir ridotta dai consumatori in limiti assai modesti, di fronte all'elevamento dei prezzi.

Queste coalizioni, quando hanno una forte coesione e la possibilità di disporre di grandi capitali, specialmente se godono dell'appoggio delle banche e dell'alta finanza, possono imporre tariffe preferenziali nei trasporti, stringere accordi preferenziali con i produttori, avere grandi magazzini di deposito e di concentramento delle merci; ma, di fronte a questi mezzi derivanti dalla potenzialità economica, ben altre armi usano per conseguire la condizione di monopolio, e specialmente tendono a rovinare od assorbire le aziende dei commercianti che non hanno voluto o potuto aderire, facendo loro una concorrenza rovinosa mediante prezzi anche in perdita.

Il rassodamento, poi, della coalizione nell'interno dello Stato, la spinge alla conquista dei mercati esteri usando di un sistema non meno antieconomico: i commercianti coalizzati indennizzano del minor ricavato dei prezzi di vendita (*dumping*) quelli fra essi che collocano merci all'estero a prezzi artificiosamente bassi (3), compensando così il mancato o minor lucro conseguito, fino a che i concorrenti esteri non siano allontanati dal mercato, non potendo tener fronte ad una concorrenza così rovinosa. Ma questo procedimento deve avere un'applicazione pronta ed efficace, altrimenti lo Stato in cui si esplica l'importazione, corre ai ripari, applica od eleva tassi protezionistici e dazi fiscali di confine. In alcuni casi è lo stesso governo della nazione esportatrice che incrementa e favorisce la formazione di coalizioni economiche, al solo scopo di eliminare uno stadio di crisi in qualche industria o creare una razionale intesa fra produttori

e commercianti. Tale è il caso, per citarne uno piuttosto recente e che a noi interessa da vicino, del consorzio obbligatorio per l'industria zolfifera siciliana, creato per la vendita dello zolfo grezzo da parte dei produttori per la durata di anni dodici a cominciare dall'agosto 1906 (legge 15 luglio 1900), appunto per evitare la crisi di sovraproduzione ed il rinvilio dei prezzi fra cui si dibatteva quella importante industria mineraria.

52. Le forme più rigorose di coalizione deferiscono la direzione potestativa di tutto il movimento delle aziende coalizzate ad un organo centrale Il *trust* ha nelle proprie potestà tutta l'attività delle aziende aderenti, può sospendere l'esercizio per una o più di esse, regolare o limitare il capitale di esercizio e le ore di lavoro; sempre dando certificati di partecipazione agli utili in proporzione dell'entità capitalistica e delle attività conferite da ciascuna azienda coalizzata.

Odiernamente si hanno forme varie ma sostanzialmente corrispondenti, nelle quali pur sempre la produzione è organizzata intorno ad « un centro dei prezzi di forza » (Pantaleoni), direttiva del movimento sindacale e regolatrice dei prezzi:

a) Gli stabilimenti e le aziende aderenti si fondano in un unico sindacato e gli azionisti delle prime diventano proporzionalmente azionisti dell'organismo economico derivato dalla fusione;

b) Si crea una società preminente sugli aderenti, amministrata dai direttori degli stabilimenti coalizzati, e che ne assume la direzione centrale;

c) Si forma una nuova organizzazione su base associativa, la quale o ricompra una parte delle azioni od assume una quota di compartecipazione per ciascuna delle società o delle aziende coalizzate, tale da conservare una preminenza su queste entità economiche,

che conservano, per altro, una propria esistenza giuridica ed economica, ma subiscono le direttive amministrative e capitalistiche di questo sindacato centrale. In ogni caso, quindi, l'organo o sindacato centrale imprime al movimento dei capitali dei prezzi e dei dividendi per le aziende e speculazioni consociate una direzione unica ed artificiosamente concorde che contrasta spesso con gl'interessi e la volontà stessa di alcune delle aziende coalizzate; ma che è pur sempre diretta « a sottrarsi in parte e in tutto alla pressione della libera concorrenza » (1). Un caso particolare è dato dai sindacati fra le compagnie di navigazione per la ripartizione del traffico con piroscafi di linea, sia per le merci che per i passeggieri. Fra le stesse si stabilisce l'entità del traffico a ciascuna spettante in base ai risultati conseguiti nei precedenti esercizi, proporzionalmente all'entità complessiva prevista per un determinato periodo di tempo; la compagnia che superi tale entità è tenuta a rivalere le altre che non l'abbiano raggiunto e per le quali nei successivi periodi sindacali si terrà conto nella ripartizione del traffico della diminuzione da ciascuna subita nel precedente periodo.

53. La lotta contro i *trusts* ha assunto le forme più svariate:

a) Di reazione economica, con la formazione di controtrusts, come quelli che costituiscono i produttori di materie prime e di manufatti per fronteggiare il rinvilio dei prezzi, imposto rispettivamente dai commercianti o dagli industriali coalizzati; sistema questo che venne largamente adottato in Germania con

---

(1) Pareto, *Manuale* cit. p. 41.

la creazione diretta o la compartecipazione statale a sindacati di concorrenza a quelli privati (1);

b) Di intervento economico-legislativo con l'apertura del commercio al libero scambio, come fece il Canadà per resistere all'estendersi del *dumping;* o, quanto meno, con la riduzione dei dazi fiscali o protezionistici;

c) Di intervento legale da parte del governo, con l'imporre i calmieri, il controllo nella formazione dei prezzi di Borsa, la pubblicità rigorosa degli atti della società, ed, infine, con le comminatorie penali contro coloro che, specialmente in forma segreta o simulando altri scopi, addivengano alla formazione di coalizioni, dirette a perturbare le condizioni del mercato.

Ormai nelle legislazioni moderne è penetrato il principio di limitazione e vigilanza sulle coalizioni, per la difesa dell'economia nazionale, ed odiernamente, specie nelle nazioni anglosassoni, si ha un periodo di decisa attività legislativa contro i *trusts*. Le sanzioni, sebbene scarsamente raggiungano lo scopo propostosi, sono di ordine economico-amministrativo e di ordine penale; le une e le altre ispirate da intenti proibitivi (2), o quanto meno limitativi e regolatori (3);

(1) Notevoli in Prussia il Sindacato del carbone della Westfalia e la partecipazione al sindacato per l'industria della potasssa.

(2) Principii maturatisi attraverso le teorie dell' Andrews, del Lloyd (*Wealth againsit commonwealth*. New York, 1899); del Loria, del Pareto; cui contrastano per l'assoluta negazione dell'efficacia ed applicabilità dei freni restrittivi il Supino, l'Ely, il Pantaleoni, l'Aschrott; ma sanzionati dal *Federal Antitrust Act*, nel Congresso degli Stati Uniti del 2 luglio 1890.

(3) Teorie dello Schäffle, del Cossa (*Sindacati*, Milano 1901) dello Jenks, dello Jeans (*Trusts, pools and corners as effectings commerce and industry, London* 1894), del Bernstein, del

Misure legislative vennero adottate dal Congresso degli Stati Uniti con la « *Interstate Commerce* Law » del 1887 e poi con l'*Antitrust Act* del 1890; e vennero chieste in tutti gli Stati del Continente; in Italia da una proposta presentata alla Camera nel 1898 dall'On. Bertesi. In'Inghilterra esistono norme regolatrici nel *Common law,* per quanto concerne gli attentati, che alla libertà di lavoro possono derivare da questa coalizioni.

Montemartini (*in* «*Critica Sociale*» 1900). Sulla materia consultare ancora le opere notevoli del Brouilhet, *Essai sur les éntentes commerciales.* Paris 1885; Kleinwacter *Die Kartelle,* Jinsbruck 1883 e *Die wirthschäfftliche Unternheme verbande, nell'* « Handwor tertuch der Staatwissenchaften » — Iena 1894) : Salomon *Les coalisions commerciales d'aujourdhui,* Paris 1885) ecc.

CAPITOLO IV.

L'associazione commerciale.

54. Funzioni e rendimento dell'associazione commerciale — 55. Le società commerciali — 56. Categorie e caratteri distintivi — 57. Obietto e capitale sociale — 58. Regolamento ed estensione delle attività sociali — 59. Individualità e personalità giuridico-patrimoniale delle società — 60. Società in nome collettivo — 61. Società in accomandita o per azioni — 62. Distinzioni della società in accomandita — 63. Società anonime — 64. Struttura capitalistica e conferimenti dei consociati — 65. Formazione ed organizzazione sociale — 66. Organi funzionali e direttivi — 67. Organi esecutivi — 68. Organi di controllo e di vigilanza amministrativa e contabile — 69. Gli utili d'esercizio, ripartizione ed assegnazione — 70. Le cooperative, caratteri e finalità in rapporto alla vita commerciale — 71. Consorzi commerciali pel collocamento dei prodotti dei consociati — 72. L'ordinamento funzionale delle cooperative di consumo — 73. Lo sviluppo della cooperazione, limiti ostacoli deficienze — 74. L'associazione in partecipazione — 75. L'associazione di mutua assicurazione.

54. I limiti propostici in questa trattazione non ci consentono l'esame della formazione dell'associazione commerciale ed industriale, attraverso le complesse e mutevoli forme assunte nei vari periodi sto-

rici dell'economia. Ci basterà rilevarne i caratteri precipui, assunti nella economia commerciale odierna.

L'associazione commerciale, come abbiamo avuto modo di mostrare, ha notevoli funzioni specialmente dirette all'incremento delle attività degli scambi, per i generali vantaggi economici che ne derivano. Ciò spiega come sia stata adottata in ogni tempo ed abbia conseguito grande espansione nella moderna organizzazione degli scambi. Di vero:

a) Dà modo alle persone più idonee e capaci di reggere le redini di un'azienda commerciale, di amministrare i capitali di altri, apportando all'azienda solo la loro attività capacità e tecnicità, come soci lavo ratori (*working parkners*);

b) Determina il sorgere di speculazioni fondate sul conferimento di quote anche modeste di capitale; le cui iniziative altrimenti sarebbero destinate alla inerzia, poichè mancherebbero persone singole che potessero o volessero valorizzarle;

c) Dà modo al capitale inoperoso di trovare investimenti, diviso in quote, in varie speculazioni, diminuendone così l'aleatorietà d' investimento e consentendo di partecipare al rischio commerciale ad un più esteso numero di persone;

d) Consente il raggiungimento di quei progressi nella produzione e nel commercio che hanno bisogno di grandi capitali; e può godere di un credito assai più largo delle aziende individuali, prestando maggiori garanzie;

e) Aumenta il grado di resistenza alle crisi commerciali, sia generali che speciali.

55. La società commerciale, una volta formata, entra nel novero delle *persone commercianti*, anche se nessuno dei partecipanti sia tale, come può avvenire per le anonime.

Questa personalità economico-giuridica si attua, sia in rapporto ai consociati che ai terzi, con una ragione sociale propria, che ne individua l'entità patrimoniale ed imprime agli organi direttivi preposti una volontà sociale nell'ambito delle attività sociali; crea, insomma, al nuovo organismo una autonomia sostanziale e funzionale.

56. Le società commerciali si suddividono in varie categorie, in relazione al grado di responsabilità giuridica e patrimoniale che i soci assumono per le obbligazioni sociali; è illimitata e solidale nelle società in nome collettivo, limitata alle quote od azioni conferite in quelle anonime, mista in quelle in accomandita nelle quali è illimitata e solidale pei soci accomandatari, limitata alle quote conferite per i soci accomandanti.

Ciò che spiega la distinzione in società di persone (in nome collettivo ed in accomandita) o di capitali (anonime): a seconda che i soci rispondano con tutto il loro patrimonio o soltanto fino alla concorrenza delle quote conferite.

Rispetto al conferimento del capitale si distinguono le società a capitale fisso, quando sia prestabilito nel contratto sociale in maniera immutabile tranne per volere unanime dei consociati, variabile quando sia connaturato all'ente sociale il variare il quantitativo del capitale senza bisogno di pubblicità, come per le cooperative e le mutue assicuratrici.

57. Il contratto di società, centro ed esponente della volontà e della finalità dei consociati, determina l'obietto dell'associazione, che può essere costituito dall'esercizio di una o più operazioni di commercio, con finalità rispondenti a liceità e lucro.

Il fondo sociale è costituito dal complesso sia delle quote di capitale liquido sia delle cose o prestazioni

(immobili mobili macchinario sede sociale, ecc.), conferite al valore d'uso o di scambio determinato al prezzo corrente sul mercato nel giorno stabilito nel contratto, od anche da beni immateriali come il nome la ditta l'accorsatura commerciale i brevetti concessi i contratti d'appalto e così via: cui si assegna un valore predeterminato d'accordo. Il capitale può essere versato o conferito integralmente all'atto costitutivo della società, od all'inizio delle operazioni di questa; ma nella società notevoli il versamento è fatto gradualmente in rispondenza del bisogno dell'azienda; mentre parte di quello sottoscritto e versato è assegnato al fondo di riserva.

La quota di conferimento determina, salvo speciali convenzioni, quella di partecipazione agli utili ed alle perdite dell'esercizio sociale; e la divisione degli utili ha luogo ordinariamente alla fine di ciascun esercizio, detraendosi dalla massa a ripartirsi quella parte assegnata dallo statuto o dall'atto costitutivo a fini diversi od alla costituzione del fondo di riserva.

58. In dati momenti della gestione sociale la società può deliberare l'aumento anche a tempo del capitale sociale, sia mediante l'ammissione di altri soci, sia aumentando le quote di partecipazione dei consociati, sia infine ricorrendo ai mezzi straordinari del credito, quando conti di soddisfarne l'ammontare e gli interessi con i redditi dell'azienda sociale dopo i nuovi investimenti.

Si ricorre al credito e non all'emissione di nuove azioni od alla sottocrizione ed elevamento delle quote di partecipazione: quando non si vogliano far partecipare altri agli utili ed alla gestione sociale, ovvero sia difficile o gravoso il trovare chi, prestando il fabbisogno straordinario anche se temporaneo, intenda concorrere di fatto ai rischi della società. Le obbli-

gazioni emesse sono fruttifere di interessi al saggio predeterminato ed in alcuni casi di privilegi e di benefizi speciali consentiti ai sottoscrittori; hanno particolare garenzia sulle attività sociali e benanche sulla responsabilità patrimoniale degli associati (nelle accomandite o nelle collettive), e la restituzione si effettua secondo un piano preordinato di ammortamento, quando non sia prestabilita a tempo predeterminato od in quote annuali comprensive del capitale e degli interessi.

59. Delineeremo sinteticamente i particolari caratteri distintivi, nella vita commerciale, delle associazioni, accennando soltanto quelli che ne concernono la organizzazione e funzionalità giuridica.

Per la valida esistenza della società commerciale, e perchè assuma una personalità giuridico-patrimoniale distinta da quella dei soci, è richiesta la costituzione mediante atto scritto, che dev'essere depositato con lo statuto sociale, omologato dal Tribunale competente, trascritto e pubblicato nelle forme prescritte dal codice di commercio. Le società, che si formino ed agiscano senza conformarsi a tali tassative norme di legge, sono considerate come irregolari, determinando verso i terzi, che con esse abbiano rapporti, una speciale condizione di fatto: cioè, che gli stessi possano riconoscere o meno la società irregolare e rivolgersi sia contro la società, considerandola come avente la personalità giuridico patrimoniale, sia contro quei soci coi quali abbiano avuto rapporti di affari; laddove fra i soci è consentito il dritto di recedere e perfino quello di far condannare gli amministratori ad eseguire le formalità prescritte, ove non credano adempirvi direttamente. Questi principii sono generalmente accettati dalle odierne legislazioni.

Per altro, in Inghilterra le società collettive (*pri-*

vate partnerhips) non hanno obbligo di eseguire alcuna formalità costitutiva; non così per le altre (*jointstok companies*) (1), che devono ottenere il *certificato di incorporazione* di uno speciale ufficio, che ne esamina gli statuti e gli atti costitutivi; per le compagnie che esercitano imprese di pubblico interesse è richiesta la concessione del Parlamento.

60. Nella società in nome collettivo a responsabilità illimitata (*sociétés en nom collectif*, *offene Geselschaften*) la qualità intrasmissibile di socio importa l' impegno patrimoniale di contribuire all' impianto ed all'esercizio sociale, e di sopperire con responsabilità illimitata a tutte le eventuali deficienze e rovesci patrimoniali della società e dei soci.

Da una parte questa illimitata responsabilità è di sprone alle attività consociate, da vicino interessate alla gestione sociale, dall'altra si ha una notevole difficoltà nella costituzione di queste società, perchè la sorte personale e capitalistica dei consociati è direttamente dipendente dalle crisi dell'azienda e dei singoli soci. Ne deriva una spiccata diffidenza nella scelta dei soci da parte dei promotori, diffidenza che si riverbera spesso nel credito limitato e guardingo verso organismi economici sottoposti a pericoli giuri-

(1) Le quali devono aggiungere alla ditta l'indicazione *unlimited* se a responsabilità illimitata, o l'altra *limited* se a responsabilità limitata; la quale ultima si suddivide in *limited by shares*, se limitata alle azioni sottoscritte, in *limited by guarantee*, se estesa ad una o più volte il capitale azionario. Tale obbligo è stabilito anche dalla legislazione tedesca, per la quale il nome della ditta a responsabilità limitata deve essere seguito dalla dizione *mit beschränter. Haftung* (m. b. H.).

dico-patrimoniali, che sono spesso occultati dalla scarsa pubblicità e sincerità dei bilanci.

La società in nome collettivo si costituisce con contratto scritto, legalmente pubblicato e trascritto, sotto una ragione o denominazione sociale formata ordinariamente dal nome di tutti i soci o di alcuno di essi, con l'indicazione sintetica degli altri: Francesco Cernini e C., Bernini-Lettieri e C., G. Ondini e fratelli; con sede propria e capitale sociale rappresentato dalle quote conferite in proprietà od in solo godimento, aventi un'entità risultante dall'atto costitutivo.

I soci possono nominare un gestore di negozi, cui esclusivamente sia deferita la rappresentanza l'amministrazione e la delegazione della firma sociale; — in mancanza di indicazione nell'atto costitutivo si intenderà reciprocamente conferito il mandato di amministrare rappresentare ed apporre la firma sociale. Fra i soci, nel contratto iniziale, viene stabilita la misura in cui debbano dividersi gli utili e le perdite eventuali; così, del pari, è stabilita la parte riservata al fondo di riserva ed assegnata al socio od amministratore come compenso dell'opera direttiva che spiega.

61. L'odierno movimento di associazione commerciale, che ha bisogno di sicurezza e razionalità funzionale, ha avviato definitivamente la forma di società collettiva verso quella più organica di società in accomandita semplice o per azioni. Di vero, nella vita economica abbiamo modo di vedere come molte persone, che dispongono di capitali, non abbiano quella capacità volontà o possibilità di attendere a speculazioni commerciali; requisiti che si riscontrano in altre dotate di speciali attitudini di competenza tecnica o pratica e di operosità. L'incontro dell'in-

tesa speculativa delle une e delle altre permette di valorizzarne rispettivamente i capitali e le attività, che rimarebbero altrimenti inattive ed infeconde con danno personale e collettivo. Si determina così la forma di società in accomandita a responsabilità mista (*accomandite simpls ou par actions, Kommandit-Geselschaften oder Aktien-Geselschaften*): nelle quali alcuni soci, accomandanti, conferiscono quote prestabilite di capitale che formano le attività patrimoniali della società; mentre altri, accomandatari, ne assumono la gestione. Agli utili partecipano tutti i soci nelle proporzioni predeterminate nel contratto, mentre le perdite ricadono sugli accomandanti proporzionalmente fino alla concorrenza delle quote conferite, e pel resto sugli accomandatari. Il fondo sociale è costituito dal complesso del capitale conferito dagli accomandanti e da quello gradualmente investito dagli accomandatari, rappresentato dal prodotto della loro attività e capacità.

62. Le società in accomandita si distinguono in semplici e per azioni. Nelle prime, società di persone, le quote capitale sono conferite da soci risultanti dal contratto sociale e sono intrasferibili, salvo contraria statuizione contrattuale, avendosi più riguardo alle persone che alle quote degli accomandanti; — nelle altre, per converso, vere società di capitali, le quote più o meno frazionate e rappresentate da azioni sono trasferibili nelle forme che delineeremo parlando della società per azioni. La ditta può essere costituita dal nome dei soli soci accomandatari, i quali hanno la responsabilità illimitata per le obbligazioni sociali.

L'amministrazione è tenuta dai soci accomandatari, che esclusivamente hanno la firma sociale, provvedono all'assunzione ed emissione delle obbligazioni sociali ed, in genere, al movimento di tutta l'attività

aziendale comune; mentre i soci accomandanti diventano corresponsabili con gli accomandatari, se ne accettino mandati generali o speciali e nei limiti da questi derivanti. L'ingerenza, di vero, degli accomandanti si ferma alla ispezione e vigilanza sull'amministrazione sociale, sui bilanci la formazione degli inventari e la contabilità aziendale, col relativo conto annuale dei profitti e perdite, senza perciò intralciare il movimento aziendale. Per altro, le garenzie di un ordinato e redditizio andamento dell'accomandita sono già assicurati dai soci accomandatari, per la scelta che ne hanno fatto quelli accomandanti; quale posizione di fatto che è preminente in rapporto a quella di diritto, creata dal contratto di società (Pantaleoni), vincendo ostilità e riluttanze notevoli nell'ambiente economico.

63. La forma di società che ha avuto odiernamente il maggiore sviluppo è indubbiamente quella anonima, a responsabilità limitata, (*anonymes*, *Aktien Geselleschaften*). Le più grandi aziende, le più notevoli difficili e spesso audaci intraprese sono iniziate ed attuate con questa forma associativa, che consente di partecipare alle speculazioni sia al grande che al piccolo capitale, senza prestare opera o responsabilità personale nell'azienda sociale; e la pubblicità degli atti, che nell'amministrazione di queste società deve regnare sovrana, ne esclude l'adozione per le aziende in cui sia necessario mantenere il segreto, mentre consente una grande elasticità di movimento e di espansione delle loro attività (1) nel tempo e nello spa-

---

(1) Il Marshall riscontra nella diffusione delle società anonime un segno delle migliorate condizioni morali della società moderna, poichè consentono una netta separazione

zio. I partecipanti in queste società di capitali conferiscono determinate quote carature od azioni di capitale sociale, che costituiscono la responsabilità economica dei soci. Gli utili sono ripartiti in proporzione delle quote conferite; le perdite non vanno al di là del capitale sociale, nè concernono il patrimonio particolare degli associati.

Le anonime non hanno ragione sociale, perchè la loro responsabilità prescinde dai soci; e la denominazione stessa della ditta è ordinariamente concretata nella dizione dell'obietto di attività sociale, o nel nome del promotore o del principale azionista, (Ceramiche Richard, Società Florio e Rubattino), racchiudendo il nome degli altri nella formula « e C. » « e C.ia »

64. Gli apporti dei consociati possono essere costituiti anche da beni mobili od immobili, dall'avviamento e credito di una precedente ditta rilevata, da brevetti o dal nome commerciale che abbia acquistato già un'entità economica. Le azioni sociali si dividono in rapporto al conferimento:

a) di capitale, costituite dalle quote versate (liberate o di godimento) o da conseguire (non liberate):

b) di industria, costituite dal valore del conferimento di invenzioni, marchi o brevetti, accorsature commerciali, prestazioni d'opera, ecc;

c) di fondazione, costituite dai premi concessi ai promotori per la messa in valore dell'iniziativa o per l'operà spiegata nella costituzione della società e nel collocamento delle azioni emesse.

---

tra le attività conferite e la responsabilità degli amministratori, che in altri tempi avrebbe dato luogo a gravi e complesse azioni delittuose in danno dei capitalisti.

In rapporto ai subietti di emissione si distinguono in azioni.

a) nominative, se intestate alle persone in cui favore vennero sottoscritte od emesse, trasferibili mediante dichiarazione sottoscritta nel libro dei soci;

b) al portatore, trasferibili col semplice possesso;

c) all'ordine, trasferibili con girata.

Tutte le azioni hanno di fronte alla società un'eguaglianza di valore; ma sul mercato od in borsa, quando siano ammesse alle quotazioni, ne aquistano quello corrente o di borsa derivante dall'incontro dell'offerta e della domanda, attraverso i molteplici trasferimenti cui le azioni stesse vanno incontro.

Per altro, tali negoziazioni e quotazioni di borsa sono spesso una fonte di illecite speculazioni; specialmente quando i promotori, riuniti in sindacato, concentrino nelle loro mani tutte le azioni e, dopo un artificioso movimento di supervalutazione creato in borsa, le lanciano sul mercato ad un valore molto superiore al nominale, compiendo così un illecito guadagno di *agiotaggio* a danno della buona fede degli azionisti, per i quali le azioni scendono o precipitano ben presto al loro valore reale, che spesso è al disotto di quello nominale.

Le azioni possono essere rimborsate al loro valore nominale per riduzione periodica od accasionale del capitale sociale, secondo le norme previste nello statuto o nell'atto costitutivo.

65. Gettare le basi di una società anonima è grave compito: occorre vincere le diffidenze del capitale ad impiegarsi specie nelle speculazioni nuove od ardite. Ordinariamente i promotori, riuniti in sindacato o in comitato, presentano il piano d'intrapresa, che è accolto dai capitalisti con quel grado di fiducia, che inspira la bontà della intrapresa e le persone stesse

dei fondatori, i quali riescono ad assicurarsi un certo numero di azioni in compenso dell'iniziativa o del lavoro di preparazione spiegato (1) e degli oneri che solidalmente assumono con le obbligazioni cui vanno incontro per la costituzione della società, per le spese ed i rischi correlativi.

La sottoscrizione delle azioni è svolta, in molti casi, sotto l'egida e la cooperazione degli istituti di credito ordinario o commerciale, su presentazione del *programma*, che indica lo scopo la forma e le condizioni particolari di associazione. Le azioni sottoscritte e non ritirate nel termine prestabilito vengono assegnate agli altri sottoscrittori. La personalità giuridico-patrimoniale della società si inizia con la formazione e legale pubblicazione dell'atto costitutivo, posteriore o coeva alla riunione dell'assemblea generale dei sottoscrittori, la quale è presieduta dalla persona preindicata nel programma e si riunisce dopo l'espletamento del lavoro preparatorio di costituzione della società: per la verificazione della integrale sottoscrizione del capitale o del versamento delle quote mobili ed immobili previste, e per procedere all'approvazione dello statuto sociale.

66. Organo centrale della volontà e delle direttive sociali è l'assemblea dei soci, che si riunisce in via ordinaria almeno una volta l'anno per l'approvazione del bilancio e l'elezione delle cariche e, straordinariamente, ogni qualvolta gli amministratori i sindaci, o quel numero di soci a cui sia consentito dallo statuto, lo richiedano:

1°. In sessione ordinaria una volta l'anno ed entro tre mesi dalla chiusura dell'esercizio sociale: per l'approvazione dei bilanci di previsione e consuntivo, nonchè per la nomina pel venturo esercizio degli amministratori dei sindaci dei revisori dei conti e delle

altre cariche demandate dalle norme statutarie; e relativa fissazione dei compensi per l'esercizio decorso.

2° In sessione straordinaria, su convocazione degli amministratori dei sindaci o degli azionisti che rappresentino almeno un quinto del capitale: per provvedere agli atti ed alle direttive di straordinaria amministrazione, in quanto siano esclùse dalla ordinaria competenza degli amministratori.

I soci nelle anonime votano per numero di azioni; ma, ad evitare che tale sistema assicuri l'assoluta predominanza ai grandi azionisti, è stabilita nelle legislazione commerciali una proporzionalità diversa di voto; — così, per il codice di commercio italiano, ogni azionista ha un voto ogni cinque azioni fino a cento, e successivamente uno per ogni serie di venticinque, tranne quando l'atto costitutivo non vi deroghi espressamente.

67. Gli organi esecutivi e responsabili della gestione sociale sono rappresentati dagli amministratori, che possono essere scelti anche all'infuori dei soci, e possono essere per un periodo di non oltre quattro anni nominati nell'atto costitutivo; mentre, ordinariamente, sono eletti, insieme al direttore od al comitato dei direttori dall' assemblea, che li investe delle funzioni nei limiti precisati dallo statuto o dalla legge e ne determina le cauzioni da prestare in numerario od in azioni sociali vincolate. Gli amministratori, che costituiscono il consiglio di amministrazione, sono mandatari temporanei e revocabili con funzioni gratuite o con partecipazione agli utili ed hanno responsabilità solidale verso i soci ed i terzi nell'adempimento delle loro funzioni; — sono gli esecutori delle deliberazioni sociali in quanto non siano contrarie alla legge od allo statuto sociale, provvedono agli affari di amministrazione riuniti in consiglio, per deliberato

della maggioranza o delegando le funzioni ad uno o due consiglieri delegati o di turno per gli affari ordinari; — fra di essi si determina una armonica suddivisione di lavoro e di attribuzioni, che serve anche di coordinazione e di controllo nelle rispettive funzioni. Quando delle funzioni direttive non siano investiti i consiglieri delegati o di turno, i quali possono essere assistiti da un comitato amministrativo di vigilanza nominato dall'assemblea o dal consiglio d'amministrazione secondo le norme statutarie, si provvede colla nomina di un direttore o comitato di direzione. ai quali è affidata, ordinariamente, la rappresentanza della società verso i terzi e dirigono la funzionalità aziendale con unicità d'indirizzo. Nella scelta di un direttore, il quale è al di fuori del consiglio di amministrazione ma ne subisce l'autorità e le sorveglianza, è riposto molto spesso l'avvenire e la fortuna dell'azienda; poichè è dalla competenza e fattività dal direttore che deriva in tanta parte la prosperità o decadenza dell'azienda sociale. Coadiuvano il direttore in alcune anonime i direttori o i rappresentanti preposti alle aziende succursali.

68. Le funzioni di controllo o di vigilanza amministrativa e contabile sull'azienda sociale sono delegate ai sindaci eletti annualmente dall'assemblea dei soci, alla quale danno conto del loro operato annualmente o nei casi in cui siano specialmente richiesti.

I sindaci, che prestano la loro opera gratuita o mediante compenso secondo le norme statutarie, non hanno voto deliberativo negli affari sociali, nè responsabilità pei deliberati e le operazioni degli amministratori; possono soltanto richiedere od indire la convocazione dell'assemblea dei soci per denunciare e fare annullare le deliberazioni e gli atti di amministra-

zione, che ritengano illegali o nocivi alla società; poichè ad essi, che hanno conoscenza completa ed esatta di tutto il movimento degli affari sociali, è affidata specialmente la protezione delle minoranze dei soci in quanto ha rapporto con l'azienda sociale.

La tutela amministrativa dei sindaci, che per altro è spesso deficiente, consiste nell'esplicare con acuta e poliedrica cura un'azione di vigilanza di consiglio e di moderazione sulle direttive e l'opera degli amministratori, di manifestare il loro avviso sull'indirizzo da imprimere alle attività sociale, di invigilare a che i deliberati e le operazioni amministrative siano conformi alle norme degli statuti o della legge ed ai dettami prestabiliti dall'assemblea.

Le funzioni di controllo contabili si esplicano con il contributo che portano nella formazione del bilancio, nella diligente e razionale revisone di esso, nella vigilanza sull'andamento delle registrazioni e sulla tenuta dei libri, tale da assicurare agli azionisti la veridicità e la fondatezza dei dividenti proposti, e con la garanzia della conservazione dei fondi sociali: sia mediante periodiche e straordinarie verifiche di cassa, sia mediante il controllo sulla formazione degli inventari delle giacenze di merci e sulle valutazioni alle stesse assegnate. La complessità e delicatezza di tali funzioni impone non solo una certa estraneità ed indipendenza dagli amministratori, ma quanto anche l'incarico continuativo per un periodo oltre l'anno, e in alcuni casi prestano cauzione per gli eventuali inadempimenti o trascuratezze.

69. Nelle anonime gli utili netti d'esercizio vanno, per una quota non inferiore ad un ventesimo, destinati al fondo *ordinario di riserva di scorta o massa di rispetto* e fino a che questo non abbia raggiuto almeno un quinto del capitale sociale; ma questa riserva

legale può essere aumentata per volontà dei soci, diventando *statutaria*. Il fondo di riserva è preordinato per provvedere ai periodi di crisi ed alle perdite eventuali degli esercizi venturi; ed in alcune anonime vengono istituiti fondi di riserva speciale o straordinaria, per norma statutaria, o volontariamente deliberati dall'assemblea per fronteggiare le oscillazioni dei titoli, per mantenere la uniformità dei dividendi e così via.

Accantonata la riserva e detratte le quote di partecipazione precostituite per i promotori, (1) il resto va distribuito (2) in dividendi commisurati in ragione di un tanto per cento sul montare delle azioni, arrotondando ordinariamente la cifra per ciascuna; e, se resta un residuo, è distribuito con gli utili dell'esercizio successivo. È inibito espressamente l'assegno di un interesse fisso o di costruzione aziendale (*Bauzinsen*) sul capitale delle azioni, tranne per le società per le quali la messa in valore prevede un utile solo dopo un periodo notevole di tempo nel quale il capitale conferito rimarrebbe infruttifero; in tal caso è consentito dal nostro codice di dritto commerciale il pagamento di un interesse non superiore al 5% per un periodo di non oltre il triennio, da detrarsi dagli utili del primo bilancio attivo.

Le perdite, dalle quali non può essere escluso alcun socio, sono coverte col fondo di riserva ed, esaurito questo, se lievi sono inviate al nuovo esercizio; ma,

---

(1) Le quali non possono sorpassare il decimo degli utili e per non oltre il terzo della durata della società, se questo non superi i cinque anni.

(2) Se esistano assegni ai sindaci, agli impiegati od alle casse di previdenza del personale e così via, sono del pari prelevati.

se importino diminuzione di oltre il terzo del capitale sociale l'assemblea è chiamata a deliberare la reintegra o la limitazione del capitale, ed, in mancanza, la società si intende sciolta di dritto.

70. Dalle vere società di capitali si differenziano e si distanziano le cooperative: per le quali ci limiteremo ad esaminare le categorie che interessano da vicino la vita commerciale e che comprendono le cooperative di commercio e quelle di consumo: società di persone, che creano con tenui entità economiche individuali una risultante capitalistica illimitata, allo scopo di esercitare nel comune interesse uno o più rami di commercio, adducendo ai partecipanti, attraverso la formazione dei prezzi, utilità che altrimenti andrebbero al capitalista; cosicchè non esiste opposizione d'interessi fra il soggetto dell'impresa e le economie particolari che lo richiedono delle determinate prestazioni (1).

Queste associazioni, oltre gli scopi di utilitarietà economica, hanno il benefico portato di affratellare e ricollegare numerosi gruppi per l'aiuto scambievole, con la diffusione dello spirito di economia e di resistenza allo sfruttamento dei pochi, per provvedere all'elevamento ed alla previdenza delle classi meno abbienti. Il costo di vendita si avvicina, date le lievi spese di amministrazione, a quello occorrente per l'acquisto della merce dai produttori; ciò che induceva il Pantaleoni (2) a riavvicinare i prezzi di smercio delle cooperative al costo di produzione.

---

(1) In Italia questa forma è prevalentemente diffusa; ed in Germania, paese classico della cooperazione, solo un terzo di quelle anonime è a responsabilità limitata.

(2) *Esame critico dei principi teorici della cooperazione* (negli « Scritti » cit. p. I, pag. 210).

Le cooperative si dividono in due grandi categorie: di commercio e di consumo; la forma costitutiva può essere in nome collettivo in accomandita od anonima (1); ma ogni quota di partecipazione dev'essere nominativa, non cedibile salvo approvazione dell'assemblea, e di valore limitato (in Italia non oltre le 100 lire) e il capitale non deve essere concentrato in poche mani (in Italia non oltre cinquemila lire per ciascun socio, con dritto di unico voto quale che sia l'ammontare del capitale sottoscritto).

Leggi speciali hanno ormai ovunque favorito il sorgere e l'estendersi di queste società, con prescrizioni dirette ad agevolare la formazione ed il versamento del capitale sociale, con la concessione di particolari esenzioni e privilegi fiscali.

Le cooperative commerciali, oltre le due categorie esercenti il credito e le assicurazioni, possono distinguersi in cooperative di commercio e di consumo. Le prime comprendono le cooperative esercenti magazzini o locali di deposito e quelle per l'acquisto di materie prime o di strumenti di lavoro per rivenderli ai soci.

Le cooperative per l'esercizio del commercio si incaricano di vendere merci prodotte dai soci dopo averle sottoposte, ove occorra, a quelle manipolazioni e procedimenti tecnici necessari ad ottenere un idoneo collocamento a prezzi quanto più renumerativi. Le cooperative rimborsano la cassa sociale delle spese incontrate per l'amministrazione sociale: tali sono le latterie le cantine i panifici sociali e così via. L'azione di queste cooperative si svolge in grandi magazzini di deposito e di vendita (*Magazin-Genossenschaften*),

(1) Escluderemo, pertanto, le cooperative di lavoro e di produzione, quelle edilizie e così via.

adatti specialmente per il collocamento dei prodotti agrari, che hanno bisogno di un periodo di deposito e di stagionatura.

71. Una forma speciale delle cooperative di commercio è costituita dai consorzi per il collocamento dei prodotti dei consociati; che possono limitare la loro attività ad una sola categoria di produttori, come i *comptoirs o boureax de ventes* francesi, formati dai produttori di una data merce e che si impegnano di vendere tutta la loro produzione a mezzo di questo ente sociale. I *comptoirs,* fra cui è notevole quello metallurgico di Longwy, ricevono le ordinazioni dei consumatori, per i quali, data la unicità del tipo di merce, riesce indifferente l'averla fornita dalla produzione dell'una più che dell'altra ditta, e le distribuiscono fra i consociati.

Per i consorzi, come in tutte le cooperative di commercio, l'economia stessa nelle spese di collocamento della merce spiega il grande favore incontrato da questi enti mutuali, i quali acquistano una tecnica speciale di collocamento delle offerte e delle domande, si formano una clientela forte e complessa per quanto fedele; mentre assicurano ai produttori il completo e continuo collocamento delle merci, agendo in alcuni mercati sulle direttive stesse dell'economia locale ed evitando le crisi di sovraproduzione.

72. La forma di cooperativa, che più da vicino interessa la vita commerciale, è quella di consumo, nella quale i soci si propongono di eliminare l'intermediario commerciale ed i lucri correlativi, acquistando direttamente le merci e rivendendole ai soci, od anche al pubblico, a prezzo quanto più vicino a quello di produzione aumentato delle corrispondenti quote di spese di amministrazione e di gestione. Così

la cooperativa viene tanto spesso ad esercitare uno o più rami di commercio, permettendo l'aumento del giro degli affari ed il miglioramento delle condizioni di acquisto in grosse partite delle merci. In alcune cooperative è ammesso per i soci l'uso del credito, a condizioni vantaggiose di conto corrente, poichè l'amministrazione ha fiducia nei consociati di cui conosce le condizioni economiche e sociali di solvibilità, che rendono benfondate queste operazioni di credito sociale (*Erwerbs und Wirtschafts-Genossenschaften*).

Nella cooperativa di consumo in un certo numero, i consumatori si propongono di provvedersi direttamente dei prodotti di cui hanno bisogno, ripartendoli tra loro a titolo di rivendita. Nelle vendite si seguono due sistemi: o limitandole ai soli soci od estendendole anche agli estranei, fissando i prezzi di costo o mediante aumento di una percentuale per spese di amministrazioue o di gestione e con l'adottare gli ordinari prezzi correnti sul mercato; riservando ai soci gli utili nelle ripartizioni a fine di esercizio e con prelevamenti al fondo di riserva. La unicità dalle categorie di consumatori, messa a base della funzionalità della cooperativa, esclude la classazione dei prezzi secondo la capacità d'acquisto dei consumatori: e, pertanto, si ha la formazione di prezzi fissi per tutti i compratori a differenza di quanto avviene nell'ordinario commercio al dettaglio.

Questa forma di associazione ha subito una espansione notevolissima per la tendenza generalizzata ad eliminare gli elevati oneri dei commercianti al dettaglio; ed un vivissimo impulso ha conseguito durante la guerra, in cui l'elevatezza dei prezzi al dettaglio era un prodotto in tanta parte dello sfrenato spirito di guadagno dei dettaglianti.

Le cooperative di consumo acquistano le merci direttamente dai produttori, ma hanno una decisa tendenza a costituire comuni cooperative di approvvigionamento: così a Milano venne costituito il Consorzio lombardo delle cooperative di consumo ed altre federazioni si sono formate e funzionano utilitariamente, a simiglianza delle Wholesale inglesi, delle floridissime organizzazioni cooperative di Mannheim, dall'*Allgmein Verband* fondata dallo Schultze Delitsch nel 1850 alla *Central Verband*, la quale non solo è come la prima costituita da cooperative di produzione di credito e di consumo, ma anche provvede in tanta parte direttamente alla produzione delle merci di fabbisogno dei consumatori cooperati.

I soci delle cooperative in esame ricevono utilità non solo nel conseguire la genuinità e bontà delle merci, ma anche nel vantaggio dei prezzi assai più convenienti di quelli praticati dai commercianti ordinari, oltre la possibilità di un dividendo costituito dal complesso dei risparmi fatti specialmente sulle spese di amministrazione, salvo quando non siano destinati a scopi di beneficenza di assicurazione o di soccorso mutuale. Di vero, alcune categorie di cooperative, fondate su razionali principii moderni, ammettono anche i non soci agli acquisti delle merci ed attribuiscono loro anche delle quote di compartecipazione agli utili.

73. Contrastano spesso l'espansione dell'associazione cooperativa: la tenuità delle quote di capitale, la facilità di disorganizzazione, la limitata intesa e fiducia fra i consociati, la deficienza dello spirito stesso di affratellamento mutuale, che troppo spesso manca nelle varie classi sociali. Lo sviluppo cooperativo è limitato in Francia, discretamente sviluppato in Italia, esteso molto in Germania e sopratutto in Inghilterra.

Ma è da augurarsi un avvenire progressivamente florido; poichè, oltre i vantaggi economici, la cooperazione porta all'elevamento delle classi meno abbienti, come rilevava il manifesto dei Probi pionieri di Rochdale: « il programma d'associazione è il progresso intellettuale e sociale dei partecipanti ». La cooperazione assunse un'importanza veramente notevole specialmente con la creazione ed il ricollegamento in grandi federazioni di resistenza e di mutuo ausilio. Ricorderemo che la *Reichsverband der deutschen landwirthschaftlichen Genossenschaften* era formata da oltre diciottomila cooperative aderenti e giunse nel 1907 a formare la lega internazionale delle cooperative agrarie con sede a Darmstadt; e le *Wolesale* inglesi raggiungono circa 150 mila cooperative consociate, prevalentemente di consumo, con un ammontare di vendite che supera i trenta milioni di lire sterline annualmente. In Francia vi sono due grandi organizzazioni impostate su tale sistema: la Cooperativa all'ingrosso delle società francesi di consumo, che incorporò nel 1909 l'Ufficio cooperativo già tanto importante, ed il Magazzino all'ingrosso delle cooperative di Francia sorto nel 1907, che si fonda sul complesso movimento cooperativo socialista e che fa capo alla Borsa delle cooperative socialiste.

In Italia, prima della conflagrazione europea, esistevano circa duemila cooperative, da un massimo di circa 500 in Lombardia ad un minimo di tre in Basilicata; ma, durante e dopo il periodo bellico, hanno assunto proporzioni notevolissime, specialmente per effetto dell'incremento dato dalla nostra politica dei consumi e per l'opera dell'importante Istituto nazionale di credito per la cooperazione. Le cooperative in Italia sono ricollegate in federazioni regionali e nazionali, e fra queste va ricordata quella più antica

dei Consorzi agrari con sede in Piacenza, che prima della guerra contava già circa cinquecento associazioni aderenti.

74. Diremo sommariamente della forma assai semplice dell'associazione in partecipazione. Molte volte questa forma di associazione è adottata per intraprese temporanee (*Gelegenheits gesellschaft*), ma con intento prettamente speculativo; tra associante ed associato non deriva una ragione sociale e di fronte al pubblico quest'ultimo può essere anche ignoto. Sia, per altro, partecipazione di un socio silente (*dormant, partner*) o palese (*ostensible partner*) (1), i rapporti con l'associante e con gli altri eventuali associati sono determinati dal contratto scritto, tassativamente richiesto per la valida esistenza dell'associazione.

L'associante o l'associato, che gerisca gli affari collettivi dell'azienda, obbliga col suo il patrimonio dell'associazione, poichè di fronte ai terzi non è un rappresentante nè un mandatario di affari comuni, bensì un commerciante che tratta con criteri potestativi e con piena responsabilitá giuridico-patrimoniale.

Il contratto con cui si crea l'associazione determina nei rapporti interni dei consociati: lo scopo, le quote di partecipazione ed i conferimenti di capitale, le incombenze generali e particolari di ciascun socio, la ripartizione degli utili e delle perdite eventuali, i doveri ed i dritti dei partecipanti nella formazione del bilancio e nei casi di rescissione volontaria o legale del contratto.

L'associato può, per altro, esercitare per suo conto anche lo stessó ramo di commercio, ma non può far

---

(1) Ma è consuetudine far conoscere il socio allo scopo di dare credito ed affidamento all'associazione.

sue le cose conferite dagli altri partecipanti o mancare ai doveri assunti verso l'associazione nella gestione degli affari affidatigli, come del pari trasferire il suo domicilio su altra piazza commerciale o speculare in borsa entro certe limiti.

L'associazione può, in una forma speciale, formarsi dalle ditte commerciali, specie le grandi aziende e società, chiamando a parteciparvi alcuni o tutti gli amministratori con quote di cointeressenze proporzionali alla loro posizione nell'azienda: perchè ne sia stimolata l'operosità l'intelligenza l'interesse stesso alla prosperità sociale ed all'aumento degli utili, nella cui ripartizione annuale concorrono, sia pure per quote modeste.

Con queste cointeressenze associative si sono viste spesso emergere nelle associazioni delle figure di commercianti del tutto sconosciute, elevarsi gradualmente e qualche volta, per sforzi nobilissimi di attività e di intelligente capacità, mettersi a capo di quell'azienda commerciale di cui un tempo erano modesti gregari.

74. Le associazioni di mutua assicurazione, che formano una categoria speciale, hanno per scopo la ripartizione dei danni derivanti dal rischio commerciale dei consociati. La forma originaria è la mutuale, facendo sopportare le conseguenze dei danni derivanti da sinistri a quei soci che ne furono immuni.

L'associazione, pur avendo una personalità giuridico-patrimoniale, non ha un fondo o profitti sociali; nè i consociati conferiscono alcuna quota di capitale in antecedenza, poichè il loro contributo è variabile, commisurato alla totalità del danno verificatosi alle entità assicurate e ripartito proporzionalmente tra i consociati.

L'amministrazione sociale, retta per le spese con i contributi dei soci, accerta i danni, ne liquida l'ammontare e lo ripartisce proporzionalmente, rilasciando ai danneggiati altrettanti mandati di pagamento liquidi ed esigibili a vista sugli associati che restarono immuni dal danno e dall'evento fortuito.

Diverso, per altro, è l'ordinamento economico delle associazioni di mutua assicurazione a quote (premio), anticipatamente commisurate al rischio che si vuole assicurare e conferite in ciascun esercizio dagli associati. Si forma così un capitale variabile, che dà profitti o perdite a fine di esercizio. Mentre la ripartizione dei danni pel rischio è fatta nelle mutue assicuratrici nell'interesse esclusivo dei consociati, nelle anonime assicuratrici a premio fisso costituisce una vera e propria speculazione sul rischio e le operazioni sono compiute nell'interesse degli azionisti, ma in proporzione del loro concorso, anche perchè assicurano determinati rischi anche con i terzi.

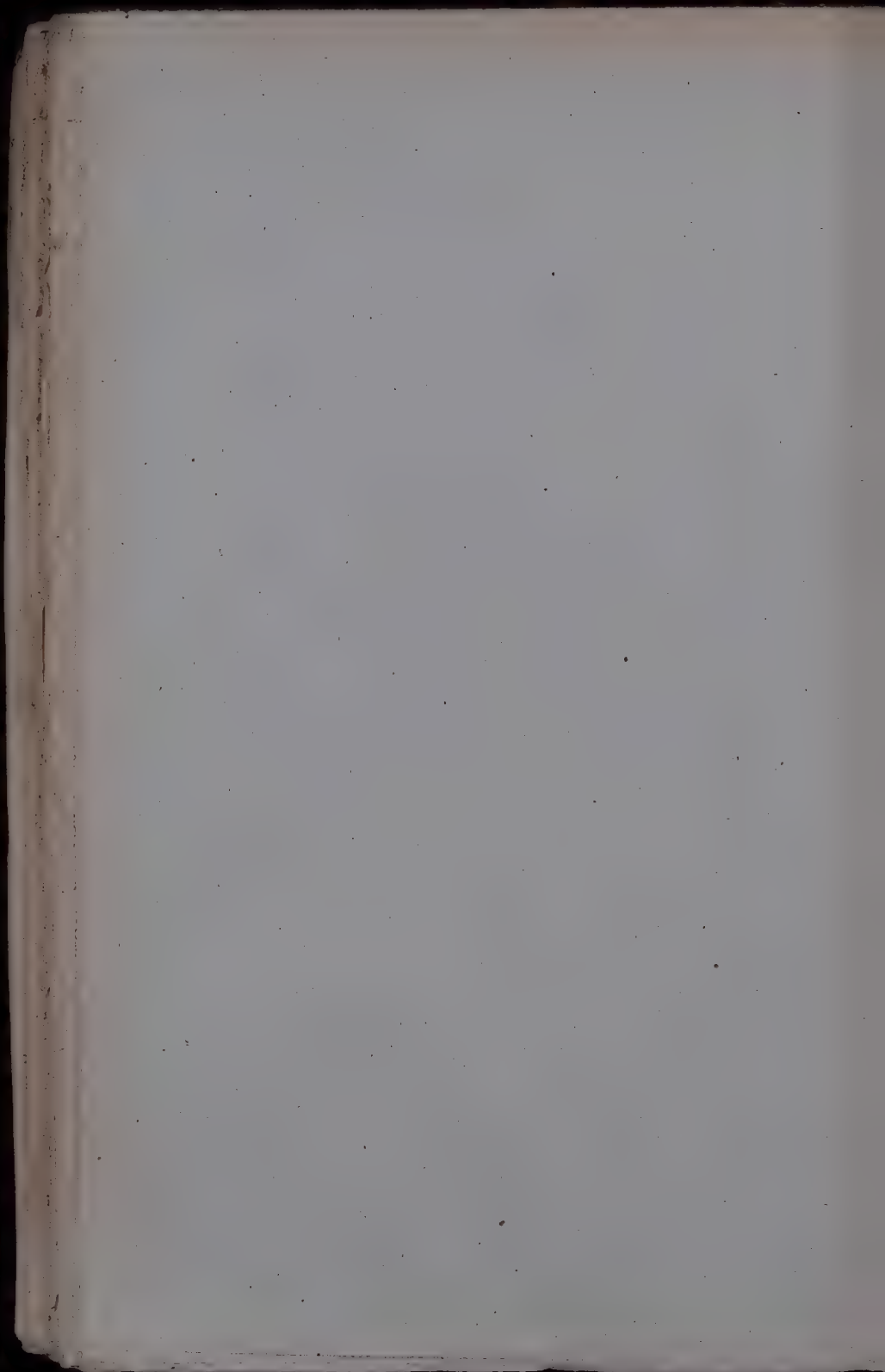
L'atto costitutivo e lo statuto determinano in queste associazioni gli organi della volontà sociale e la funzionalità amministrativa; anche perchè l'organizzazione è comune a quella delle anonime con amministratori eletti a tempo tra i soci, ma senza cauzione, revocabili e rieleggibili.

75. L'istituto della cooperazione, fondato su larghi e complessi studi economici, ha formato oggetto di perseveranti cure da parte dello Stato e delle amministrazioni locali, dell'attiva e fervida propaganda degli uomini pubblici e delle personalità più organizzatrici dei vari partiti; ed in Italia ha ricevuto notevole impulso dalla creazione dell'importante e fattivo credito per la cooperazione.

Per altro, va notato che l'espansione di questo uti-

litario istituto è ancora lontana dalle prospettive con cui si presentava allo Schultze-Delitsch, che ne fu uno dei primi e più validi assertori e propagandisti, poichè lo riteneva capace di risolvere la questione sociale. Il cammino di espansione, infatti, è stato lento ed intermittente ed ha in alcune regioni trovato ostacoli gravissimi; mentre in quelle ove ha raggiunto più larga esplicazione il numero delle cooperative si è andato aumentando notevolmente, ma non così il numero dei soci a ciascuna aderenti: sì che in tanta parte queste cooperative presentano il grave difetto di una limitata disponibilità di mezzi finanziari o di attività consociate di lavoro. Indubiamente la cooperazione difetta tuttora di un largo numero di persone preparate a farne una benintesa propaganda, ad organizzarla e dirigerla razionalmente con quella intensità di attività e di propositi che la particolare forma associativa richiede. Pertanto, è dato benaugurare una più larga e sicura diffusione del movimento cooperativo, specialmente per opera dei partiti politici e delle amministrazioni locali, col valido contributo dello Stato, attraverso le speciali disposizioni di favore e d'incremento della nostra legislazione economico-sociale.

PARTE SECONDA

L'INTRAPRESA COMMERCIALE

PARTE SECONDA

L'INTRAPRESA COMMERCIALE

CAP. 1. — **L'individualità dell'azienda commerciale.**
» 2. — **L'individualità della speculazione commerciale.**
» 3. — **L'azienda e la sua organizzazione amministrativa.**
» 4. — **L'organizzazione padronale e funzionale dell'azienda commerciale.**
» 5. — **L'assicurazione dei rischi commerciali.**

BIBLIOGRAFIA.

Rotschild. *Manuale del commerciante* (Lipsia, 1881); I. Grand-Carteret *L'enseigne, les boutiques, les maisons* ecc. (Grenoble, 1902); Mataya *Grossmagazins und Kleinhandel* (Berlin, 1891); M. Fontaine Bonsieurs *La concentration des entreprises industrielles et commerciales* (Paris, Alcan, 1912); Clerget *Manual d'èconomie commerciale* Chap. II. (Paris, Colin, 1909); Dompè *Manuale del commerciante* (3ª ed. Milano, Hoepli,); Di Franco *Trattato della concorrenza sleale* (Torino, 1886); Montemartini *Gli intermediari e la funzione intermediaria nella circolazione della ricchezza* (in « Filangieri », 1892); S. Vanamaker *The evolution of mercantile business* (comunicazione all'Accademy of Pol. and. Soc. Science di New Jork, 1900); H. Vouteurs *Le petit commerce contre le grands magazins et le coopératives de consommation* (Paris, Rousseau, 1910); Fuchs *Der englische Getreiachandel und seine organisation* (nei « Iarbücher fur Nationalökonomie und Stalistik », vol. makermoXX). Sch *Der Getreidehandel in den Vereinigten Staaten von Amerika und seine*

Organisation (ivi, vol. XX. 1895); Wiedenfeld *Der Deutsche Getreidehandel* (ivi, serie III. vol. XX. 1895); Societé d'èconomie politique de Paris, *Les Syndacats et les comptoirs de vente* (nel « Iournal des Économistes » 1900); Brouilhet *Essay sur les ententes commerciales,* etc.). (Paris, 1895); E. Soprano *La tecnica autonomistica del patrimonio commerciale* (S. Maria C. V. 1912); L. Pizzamiglio *Le società cooperative di consumo* (Milano, 1891); Cossa. *Prime linee di una teoria delle imprese industriali* (nei « Saggi di economia politica », Milano, 1876); Schmoller *Die geschichte Entwirchelung der Unternehmumg* (in « Iarbuch für Gesetzbung », 1890); Iannaccone *Il costo di produzione* (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie IV. vol. 2. p. 22); F. Hankai *L'assurance pour les remboursement des prêts* (nella « Révue écon. internationale », 1905); Chaufton *Delle assicurazioni* (Parigi, 1883); Bustow *L'assicurazione mutua* (Berlino, 1883); Teclemborg *Sistema della assicurazione marittima* (Amburgo-Brema 1882); Ehremberg *La riassicurazione* (Rostok, 1885); Beneke *Sistema dell'assicurazione* (Amburgo, 1851-55); Wagner *Le assicurazioni* (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie III. vol. 23,); Pantaleoni. *Le forme moderne dell'intrapresa commerciale* (nel « Giornale degli Economisti », 1910); Zappa. *Le valutazioni del bilancio con particolare rapporto al bilancio delle società per azioni,* (Milano, 1910); Pantaleoni. *Alcune osservazioni sulle attribuzioni di valori in assenza di formazioni di prezzi di mercato* (negli « Scritti vari », Palermo, 1909).

CAPITOLO I.

L' individualità dell' azienda commerciale.

Nome, Ditta, Ragione sociale, Insegna, Marchio

76. La particolare denominazione della ditta commerciale. — 77. Caratteri ed entità economiche. — 78. Forme e manifestazioni esteriori. — 79. Protezione del nome commerciale. — 80. Violazioni ed illecite appropriazioni. — 81. Caratteri differenziali e modi di impiego. — 82. Cessione e successione. — 83. Marchio di fabbrica o di commercio. — 84. Modi con cui viene messo in valore; funzioni. — 85. Protezione legislativa, forme riconosciute. — 86. Obbligatorietà d'uso del marchio quando sia adottato — 87. L' esclusività del marchio, durata. — 88. Forme e mezzi di applicazione. — 89. Caratteri distintivi ed elementi che possono formarlo. — 90. Contraffazioni ed appropriazioni, quando esistano — 90. bis Deposito e riconoscimento pubblico. — 91. Norme di pratica commerciale per l' uso del marchio. — 92. L' insegna delle aziende commerciali. — 93. Funzioni e scopi per i quali è imposta ai negozi ed agli esercizi di commercio. — 94. L' insegna come entità patrimoniale. — 95. Contraffazioni ed appropriazione, protezione pubblica.

76. Non altrimenti che il nome familiare ogni azienda commerciale assume una denominazione speciale, che ne costituisce la individualità economica (*firm. trade marche, raison, nom commercial*).

Questa dizione speciale rappresentativa del commerciante o della ditta commerciale, nei rapporti molteplici che la vita degli scambi crea, ne costituisce la personalità, con il conseguente dritto alla protezione da parte dello Stato (*F rmenrecht*); in alcuni casi è semplicemente utilitaria, in altri è del tutto necessaria come per le società anonime,

77. Carattere precipuo e spiccato del nome commerciale è la continuità nel tempo, poichè questo segno breve di vitalità e di razionalità di organizzazione economica sornuota su tutte le traversie della azienda commerciale cui fu imposto, passa attraverso i più diversi proprietari: per successione, per alienazione, finanche per fallimento.

Quante volte non ci si presenta un'insegna, che fa bella mostra ancora del nome e cognome di un commerciante vissuto un secolo fa e la cui azienda è passata in mani tanto lontane dai suoi eredi, e qualche volta ha mutato finanche genere di commercio?. Per spiegarsi questo fatto occorre tener presente le abitudinarie affezioni del pubblico, che ha presente nel fare le sue commissioni lo Champagne Cliquot, il liquore Benedectine o l'estratto di carne Liebig, anche quando essi si fabbricano da tutt'altre ditte che quelle di cui portano il nome e che ne iniziarono o fecero fiorire il commercio.

78. Il nome commerciale, a differenza di quello familiare, ha una molteplicità di forme e di aspetti: è il simbolo che sintetizza l'azienda commerciale nella sua azione attuale, nel passato, nell'estensione degli affari; siano i titolari del nome persone singole o consociate, enti commerciali o corpi morali, stranieri o nazionali, assumano o meno l'esteriorità sull'insegna imposta allo stabilimento o sulla etichetta apposta alle merci e che può derivare dalla privativa o dal marchio.

La forma più semplice è quella del nome e cognome dei partecipanti all'azienda, compresi nella dizione della ditta per intero o con abbreviature. In alcuni casi uno o più dei soci sono denominati con le lettere: & C., & C.ia e così via.

79. Il nome commerciale può essere, come dicevamo, diverso da quello personale del commerciante, può anzi allontanarsene del tutto, specialmente per avere un significato ed una correlazione con il ramo di commercio esercitato. Le forme più strane, più idonee a suscitare l'attenzione del pubblico e ad impressionarla, sono prescelte per designare questa correlazione: così una ditta di pelliccerie assume la dizione «alla Città di Mosca», una ditta che vive col commercio delle provincie quella «alle Città d'Italia»; ma in moltissimi casi la singolarità di una denominazione ha lo scopo di creare un'attrattiva: una trattoria che assume il nome «ai giardini internazionali», un hôtel che assume quello di «Excelsior» e così via. In altri casi il nome serve a lusingare una corrente di simpatia del pubblico, la moda per le merci inglesi o tedesche: così una casa che faccia commercio di stoffe crea la denominazione della ditta con l'unione di due parole straniere che, tradotte, significano «volete stoffa», ed una casa di moda adotta la denominazione del modello più in voga a Parigi, ma che per la massa dei consumatori significa, tanto spesso senza esserlo, importazione di stoffe estere, non altrimenti di quanto verificasi per le ditte le quali usano la dizione «the Export» o «the Import». Alcune volte, ancora, il nome risponde al ricordo di una persona, che il pubblico conosce ed a cui si è affezionato.

Il nome può essere comune alla produzione ed al commercio di una merce connaturata ad una determinata località, che col tempo per le speciali con-

dizioni naturali od economiche ha acquistato notevole rinomanza: i vini del Chianti, di Bordeaux di Marsala o dello Champagne, le paste alimentari di Gragnano, gli acciai di Solingen o di Sheffield, i vetri di Murano, le armi di Liegi, i libri di Lipsia. Donde deriva una naturale appartenenza del nome di quella merce alla regione o località relativa.

La legislazione francese riconobbe le necessità di accordare protezione a questi nomi di località: « *quiquonque aùra, soit apposé soit fait apparaître par addition, retranchement ou par une alteration quelquonque sur des obyets fabriquès le nom d'un lieu, autre che celui de la fabbrication, sera puni* » (art. 1° Legge 24 Luglio 1824).

Ma in pratica questo sistema, che venne seguito anche dalla legislazione inglese, si addimostra applicabile solo all'importazione di prodotti con falsa indicazione della località d'origine. In Italia da un canto all'altro si producono e si smerciano vini del Chianti o di Marsala, che del luogo assegnato d'origine non hanno che il nome, all'istesso modo che i produttori o i commercianti mandano all'estero delle stoffe perchè rientrino con l'autenticazione doganale di un falso paese di produzione. Le difficoltà pratiche di queste ed altre valutazioni di contraffazione del *nome di origine*, le esigenze stesse della libertà economica, che non consentono si creino monopoli regionali o locali, delineano odiernamente l'antieconomicità del sistema di protezione accordato al « nome di località », spiegabile solo per il passato.

Per altro, se è opportuno precludere l'adito ad illecite speculazioni sul credito che la produzione di una località ha acquistato in altro Stato, importandovi con falsa indicazione d'origine merci altrove prodotte, sarebbe, ammissibile in pratica soltanto

fino a quando il nome di località o di origine non siasi tanto generalizzato da diventare il *tipo* di una merce, la formola di un prodotto. A niuno, di vero, verrebbe in mente di precludere l'importazione in Francia dello Champagne fabbricato in Italia, ma lo sarebbe giusto se gli involucri od il nome della ditta precisassero una zona una fattoria od un luogo francese di origine nella regione dello Champagne.

80. Ogni violazione od illecita speculazione sul nome commerciale altrui è una illecita distrazione del credito e della clientela della ditta di cui quel nome è l'esponente. Donde deriva la necessità di una protezione sociale per mantenere quelle garanzie nell'esplicazione delle attività commerciali tanto utilitarie per la selezione delle attività più idonee e meglio preparate; e, poichè questa è tutela essenzialmente della personalità, individuale o collettiva, la protezione del *nome* dev'essere accordata senza distinzioni di nazionalità o di classi.

Ma, per ottenere questa protezione, occorre che il nome o la ditta commerciale soddisfino a determinate condizioni e rivestano particolari caratteri. Anzitutto il nome dev'essere veridico, deve rappresentare di fatto un'azienda od un commercio: una delle forme più diffuse e comuni di tali alterazioni consiste nell'aggiunta fittizia al nome principale della dizione «*e C.*», che induce ad un affidamento maggiore nella potenzialità economica e direttiva dell'azienda. Questi cenni delineano, per altro, la superfluità se non addirittura l'inutilità del deposito del nome, poichè, a differenza del marchio, è un esponente ed un attributo della personalità giuridico-patrimoniale, che è tutelata come tale in ogni aspetto o manifestazione.

81. Il nome dev'essere tale da non ingenerare confusione od errore con aziende o commerci similari.

Si eviteranno, e la ditta già esercente ha il dritto di esigerlo, le dizioni conformi: mutandone il contenuto, ove non sia possibile evitare la confusione mediante la trasposizione delle parole che formano il nome, o con aggiunte e specificazioni. Esempio tipico: una ditta che assume il nome e cognome del proprietario, ingenerando confusione per omonimia con altra preesistente, aggiungerà la paternità dell'esercente o la dizione *senior* o *iunior*, la data di fondazione e così via, od userà un marchio etichette e involucri dissimili da quelli adottati dall'altra.

Queste limitazioni, però, non devono essere esagerate o dettate dallo scopo di ostacolare o danneggiare un commercio nascente: «il dritto d'impedire ad alcuno di prendere il nome che reputa migliore per esercitare un commercio non esiste che quando questo nome, fittizio o reale, sia adottato allo scopo di causare un pregiudizio ad un terzo, facendo credere al pubblico che questa nuova casa di commercio sia gestita da altra persona all'infuori di quella che dà il nome» (1).

82. Il nome commerciale e la ragione sociale possono, come ogni altra entità fiduciaria (*goodwill*) economico-produttiva, essere alienati ceduti o trasmessi per successione. Il figlio o gli altri eredi continuano la gestione dell'azienda paterna, mantenendone in vita anche il nome; ma, se questa viene divisa ed il nome avito non è attribuito ad alcuno degli aventi diritto, ognuno di essi impianta un'azienda di commercio conservandogli quel nome o quella ragione

(1) Così la Corte Suprema nella vertenza Chastonnel e Walker (*Journal de droit international privé*, ecc. 1880, pag. 568).

sociale e premettendo, con criterio di reciprocità e di individualità, il proprio nome: ad es. Francesco di Enrico Lentieri.

Non altrimenti avviene per la ragione sociale nel caso di scioglimento volontario o forzato per fallimento della società commerciale: come ogni attività economica è liquidata mediante cessione o con l'attribuzione ad alcuno dei soci. Ma, se venne annullata per consenso degl' interessati, si avrà come non esistita per volontà di chi ne aveva la legittima appartenenza, altrimenti s' intende caduta nel pubblico dominio.

83. L' individualità commerciale assume, con la protezione legislativa, forme non meno spiccate ed utilitarie.

Per antica consuetudine i commercianti, per imprimere alle merci di loro scambio una individualità che da ogni altra le distingua, hanno adottato il marchio o segno distintivo della personalità della azienda commerciale. L' utilità e spesso anche la necessità di tale sistema deve riscontrarsi in vari ordini di considerazioni:

a) Per i caratteri e la forma stessa, limitata ad occupare anche spazi minimi, sostituisce la indicazione della ditta, la cui iscrizione sulla merce o sull' involucro occuperebbe molto spazio, e, se abbreviato, si confonderebbe con altre dizioni similari;

b) Facilita il riscontro ed il riconoscimento a prima vista della origine della merce, ciò che ne spiega le forme appariscenti e spesso stranamente ideate, perchè il marchio resti nella configurazione sua peculiare vivamente impresso nella memoria dei consumatori; ■ porti, quindi, la dimostrazione evidente di un indice di provenienza della merce, una volta entrata in circolazione, con la conseguente distinzione sui mercati stranieri dei prodotti nazionali,

e su quelli interni delle merci genuine da altre contraffatte o che non affidano per la ditta produttrice o commerciante;

c) Estende la possibilità di un tale riscontro anche a coloro che, non sapendo leggere il nome della ditta, sanno e possono distinguerla dal marchio che vi è impresso;

d) Procura allo stesso commerciante od al produttore un comodo ed economico mezzo di *réclame* con l'indurre il consumatore a ricercare la merce munita del marchio della ditta cui si è affezionato (1), perchè la precedente esperienza gli è di garanzia della bontà della merce per il credito acquistato: costituisce, quindi, quello che lo Chapan definiva «il blasone della mercanzia».

In complesso il marchio è per il commerciante uno dei mezzi più notevoli per assicurare il largo credito ed espandere l'attività della sua azienda.

D'altra parte garantisce i consumatori dalle facili frodi, specialmente per le merci chiuse in scatole ed involucri, o coperti di patina protettiva e tali che non possa conoscersi, all'atto dell'acquisto, se sotto la bella apparenza non si nasconda una frode. Il commerciante dal suo canto impone alla propria attività una limi-

---

(1) Il marchio (label) è stato adottato benanche dalle *Trades Unions*, come mezzo di *réclame* dei prodotti alla cui formazione abbiano concorso lavoratori tradunionisti. Le prime applicazioni vennero fatte negli Stati Uniti allo scopo di boicottare nella produzione dei sigari i lavoratori cinesi e le scatole portavano un marchio con la dizione « fatti da uomini bianchi (*by withe men*). Cfr G. B. Spedden *The trade union label sohns « Hopkins University studies »* Ser. XXXVIII. n. 2, (Baltimore, 1910).

tazione: quella di fare un uso onesto del marchio, col presentare sul mercato merci monde da quei difetti e da quelle sorprese che sono tanto facili a riscontrarsi nell'acquisto quando si ignori il commerciante od il produttore. A questa responsabilità è correlativa, però, la garanzia efficace ed il vantaggio che per il commerciante deriva dal credito e dalla clientela.

84. Perchè il marchio acquisti sul mercato reputazione ed espansione occorre un lavorio continuo e perseverante da parte del commerciante per farlo affermare e divulgare, lavorio che spesso produce effetti benefici in brev'ora, specialmente se aiutato dal favore della moda o della *chauvinisme;* ma che nella più parte dei casi è il prodotto di perseverante abilità ed onestà e della conoscenza dell'ambiente dei gusti e delle abitudini dei consumatori.

Molte volte per far conoscere l'esistenza di una capacità e razionalità commerciale occorre molto più tempo di quello occorso nell'acquistarla, attraverso la concorrenza delle aziende commerciali già bene avviate. D'altra parte, una volta acquistato dal marchio il credito, speculatori disonesti cercano usurparlo per trarne illecito profitto specialmente col far circolare merce scadente come proveniente dalla ditta accreditata, riuscendo a sminuirne, spesso per un tenue lucro, la clientela.

Sorge, quindi, la protezione accordata dalla legge all'esclusività d'uso del marchio, come proprietà *sui generis,* comminandosi gravi pene a quanti se ne appropriino o ne facciano oggetto di contraffazione.

85. Il marchio, essendo considerato come un'estrinsecazione rappresentativa e funzionale della personalità della ditta, può essere depositato e pubblicato a cura di ogni commerciante o produttore, il quale ne dichiari con data certa iniziale il dritto di esclusività

per la propria attività, allo scopo di ottenere la protezione contro chi illegittimamente volesse usarne e per portarlo a conoscenza di quanti vi abbiano interesse, anche par evitare le contraffazioni ed imitazioni involontarie. Convenzioni internazionali assicurano un similare trattamento di giustizia distributiva e di diritto commerciale.

La registrazione, a seguito del deposito, non è attributiva bensì dichiarativa dell'appartenenza del marchio. Chi ne abbia acquistato in precedenza il dritto di uso potrà revindicarne la priorità e l'esclusività e proporre le azioni civili e penali contro chi ne usi uno consimile, imitato o contraffatto. Del pari è punito chi sopprime od alteri il marchio impresso sulle merci, per trarre in inganno il compratore.

Per altro, è perfettamente indifferente che le cose su cui si apponga il marchio siano di produzione industriale, naturale o minerale, oppure derivino da confezioni o manipolazioni commerciali: ciò che distingue essenzialmente, oltre che per la diversa funzione economica, il marchio dalla privativa (1).

Ogni commerciante o produttore può avere uno o più marchi, qualche volta ne ha uno per ciascun ramo di commercio o per ciascuna merce prodotta o scambiata.

86. I benefizi sociali ed economici derivanti dal largo uso del marchio hanno indotto a mettere innanzi

---

(1) Si voleva, ad esempio, negare un tempo in Francia l'uso del marchio ai farmacisti sol perchè costoro, commerciando in prodotti di dominio pubblico, si sarebbero creata una posizione privilegiata con la *réclame;* ma giustamente si osservò in contrario che anche nella preparazione dosamento o scelta dei medicinali più comuni si possa guadagnare il credito e la fiducia particolare del pubblico.

la teoria dell'obbligatorietà di uso, ma l'inapplicabilità pratica di tale proposta è evidente per ragioni d'ordine economico e tecnico.

Di vero, sarebbe impossibile oltre che costoso ad ogni commerciante l'imprimere il proprio marchio su ogni oggetto o quantitativo di merce posto in vendita, anche perchè in ogni azienda insieme alle merci ottime se ne mettono in commercio altre scadenti od a basso prezzo per poter soddisfare le esigenze e la modesta disponibilità economica di una parte della clientela.

L'obbligatorietà del marchio è stata imposta per alcune merci come l'oro l'argento e gli stampati, ma soltanto per motivi di ordine fiscale e pubblico.

87. La durata prestabilita per l'esclusività dell'uso del marchio depositato non ha limiti, secondo il nostro sistema legislativo; ma secondo altre legislazioni è temporanea, da un minimo di dieci ad un massimo di trenta anni, con facoltà generalmente ammessa di rinnovare l'atto del deposito prima della scadenza del termine. Questo secondo sistema è preferibile per ragioni d'ordine pratico, poichè col tempo l'esistenza di tutto un complesso di marchi, che si estende a dismisura, ne rende difficile se non impossibile addirittura la ricerca ed il controllo, a prescindere dalla considerazione che in tanti casi, con l'abbandono dell'uso o la chiusura della gestione commerciale, la valida esistenza di un marchio depositato non ha più ragione di essere. I fautori del sistema della perpetuità oppongono che la natura del marchio non è diversa da quella del nome, come emanazione della personalità del commerciante o del produttore e, d'altra parte, dalla temporaneità del deposito il pubblico non ha nulla da giovarsi; che anzi, un depositante per errore o trascuraggine può far cadere nelle mani ingorde del primo

occupante un marchio accreditato, senza che i consumatori ne siano edotti ed il depositante che l'ha perduto possa reclamarlo od agire contro i possessori. E' bene, però, rilevare ad annullare l'efficacia di siffatte considerazioni: che la personalità commerciale o produttiva come individualità e come azienda è soggetta a cessare per un complesso di cause; il marchio stesso, come la ragione sociale della ditta, è soggetto a mutamenti continui nel multiforme divenire di una azienda e non sarebbe giusto nè economico il ritenere esistenti sempre quel marchio e quella personalità.

Per altro, ragioni d'ordine fiscale confermano le anzidette considerazioni: il marchio è un vero e proprio valore mobiliare per chi l'abbia depositato o ne sia diventato il titolare, e sfuggirebbe, con la perpetuità, alla imposizione sul reddito che sotto svariate forme di utilità procaccia alle ditte, specialmente quando è obietto di trasferimenti a titolo gratuito od oneroso.

88. Il marchio, perchè assuma la necessaria configurazione individualizzata, deve avere determinati caratteri distintivi e sulla cui esistenza alcune legislazioni impongono un esame preventivo all'atto del deposito. Non dev'essere, di vero, la ripetizione o la imitazione di altri già in uso, bensì deve assumere una spiccata originalità anche attraverso la semplicità di concezione e di tecnica. Un commerciante in carni, che presentasse un marchio costituito dalla semplice raffigurazione di una testa di bue o di altro animale, non potrebbe ottenerne il deposito, perchè ogni altro commerciante potrebbe presentarne altro consimile.

Certamente vi sono marchi che la consuetudine inveterata avvicina ad un unico tipo e che facilmente si prestano a confusione: uno degli esempi tipici

sovente addotto è quello degli aghi, di cui l'involucro i fregi e le intestazioni sono quasi sempre le medesime; ma ve ne sono altri del pari convincenti, le manifatture di Solingen imprimono su buona parte degli acciai prodotti un segno comune e generalizzato.

Ma in tali casi basta una parola una sigla un colore diverso, o la disposizione diversa delle singole parti che compongono od armonizzano il contenuto del marchio, per individualizzarlo.

89. Il marchio, quindi, deve contenere elementi tali da far riconoscere l'originario produttore o commerciante, deve avere un carattere di novità subiettiva ed obiettiva, anche se sia stato usato per merci di altra natura, poichè lo scopo è di evitare non soltanto la confusione tra merci similari, bensì quella con altri commercianti o produttori delle stesse merci; anzi alcune legislazioni, come quella inglese, impongono l'obbligo di denunziare all'atto del deposito la categoria di merci per cui sarà adottato. Il marchio spesso contiene frasi speciali, (*excelsior, first, unegualled, guaranted*) e la firma stessa del commerciante o del produttore riprodotta mediante suggello od altro mezzo; ma il carattere precipuo e consuetudinario è quello d'emblema di raffigurazione di disegno rappresentativo, che deve contenere, secondo qualche legislazione, l'indicazione della ditta che ne fa uso. Molto spesso comprende le denominazioni: *marca depositata, marque de fabrique, déposé, trade mark, registered, warranted.* Le iniziali, lettere e cifre, sono ammesse come marchio incondizionatamente (Francia Spagna e Stati Uniti), sono escluse del tutto (Germania Repubblica Argentina), od ammesse soltanto se determinano una configurazione speciale e distintiva. Sistema quest' ultimo intermedio e migliore, anche perchè la sigla o le cifre costituiscono un tipo di marchio adatto

in pratica per le piccole merci e può riprodursi sulle fatture o sui documenti di trasporto e così via.

90. L' originalità del marchio non è esclusa dal fatto ch'esso contenga le parti ed i dettagli di un altro, in precedenza o contemporaneamente depositato, dovendo essere considerato nel suo assieme: ad esempio l'accentuazione o la positura di una linea o di un fregio ornamentale sono sufficienti a far distinguere un marchio dall'altro, specialmente se si tien presente che ogni merce si dirige ad una categoria di consumatori cui risalta facilmente la differenza.

Le operaie cucitrici o le madri di famiglia distinguono a prima vista le macchine da cucire della Compagnia Singer per la S. enorme impressa lateralmente. « Noi, osservava Lord Cairnes discutendo proprio di una contraffazione di macchine tra le compagnie produttrici di macchine da cucire Singer e Wilson, dobbiamo metterci dal punto di vista non solo dei pratici degli esperti, ma degli operai e delle operaie, che non hanno in generale che poche idee ed assai ristrette e limitate. »

Il marchio dev' essere personale alla ditta che fa il deposito, non potrebbe essere comune ad un *trust* non autorizzato o ad un' industria regionale, nè sarebbero marchi idonei gli stemmi dello Stato, di una provincia o di un comune, proibiti espressamente da alcune legislazioni, mentre si ammettono quelli di famiglia.

90bis. Riconosciuta la necessità pratica ed economica dell'originalità del marchio, deve l' ufficio incaricato delle registrazioni compiere un esame preventivo per assodare tale estremo, in rapporto a quelli precedentemente depositati?

L'affermativa, contenuta in qualche legislazione

come l'inglese, non è del tutto pratica e razionale; poichè, se sarebbe desiderabile tutelare d'ufficio i marchi già depositati, vi è il pericolo che nella tutela possa annidarsi, degenerando, l'errore o l'arbitrio. La confusione tra i marchi sorge nella pratica del mercato da parte dei consumatori ed il commerciante o produttore che si ritenga leso dalla introduzione del nuovo marchio potrà spiegare opposizione al nuovo deposito, potrà farne sospendere e poi farne annullare la registrazione con i conseguenti effetti di legge. Di vero, mediante la pubblicità, che è elemento essenziale per l'efficacia del sistema delle registrazioni, l'ufficio speciale centrale deve tenere a disposizione di quanti lo richiedano i registri e la raccolta ufficiale delle riproduzioni dei marchi e delle descrizioni particolareggiate presentate dai depositanti.

91. Perchè il marchio risponda in pratica al suo ufficio sovvengono alcune utili norme di tecnica economica: anzitutto va rilevato che dev'essere applicato alle merci in maniera quanto più sia possibile inalterabile, poichè sarà maggiore garenzia il trovarlo fissato od impresso sul tappo che sul collo di una bottiglia; ma, d'altra parte, occorre che a tale finalità si contemperi il carattere dell'esteriorità, che guida il consumatore nelle compere, anche per evitare che il compratore si accorga tardi che il marchio apposto internamente non sia quello desiderato e richiesto.

È buona norma che il marchio sia impresso in modo da risultare anche dopo ogni notevole frazionamento della merce: in alcuni casi è aderente mediante etichette e pezzi di piombo od altro metallo, attaccato con fili o listini di ferro od impresso su di speciale ed appropriato involucro. Si procurerà sempre, però, di scegliere il mezzo più idoneo e dura-

turo, facendolo risultare sulle casse d'imballaggio sui listini le *rèclames* o le spiegazioni che accompagnano le unità quantitative della merce.

Per gli animali la legge italiana consente l'apposizione del marchio o di una sigla distintiva sul cuoio.

92. Le suesposte considerazioni ci portano ora allo esame di un'altra notevole forma con cui si attua l'esplicazione dell'individualità commerciale.

I locali destinati allo smercio ed, in genere, ai rapporti con i consumatori devono da costoro essere facilmente riconosciuti, dando loro modo di distinguere un negozio da un altro, per potersi dirigere ad una ditta accreditata più che ad un'altra concorrente. Un consumatore che volesse ricercare per la prima volta il negozio di una ditta a lui consigliata, fra gli innumeri che fiancheggiano una grande strada delle nostre città, incontrerebbe difficoltà gravissime o finirebbe col capitare proprio in quello che voleva evitare.

I commercianti, all'uopo, appongono sul davanti dei loro negozi, per lo più sul fronte in alto, la insegna emblematica o denominativa della loro ditta.

93. L'insegna, non altrimenti che il marchio, individua lo stabilimento e serve a raccogliere la clientela ed affezionarla a quel simbolo od a quella denominazione, conquistando gradualmente il credito ed il favore del pubblico. Di vero, il romano *signum tabernae* è rimasto attraverso gli stadi del commercio uno dei mezzi più afficaci di organizzazione commerciale.

Deve, per i suoi scopi, essere appariscente, colpire per forma e per posizione lo sguardo del passante, sí che resti impressa nella sua mente la posizione di quel negozio, il genere di commercio ed il nome di quella ditta. Noi possiamo, infatti, dimenticare il nome del commerciante ma ricordiamo l'insegna del

negozio e sappiamo distinguerla fra le tante per la forma le figure impresse od il colore.

Quante volte il consumatore, che sia diretto ad un negozio a lui noto, fa lunghe noiose e spesso inutili ricerche per rintracciarlo leggendo tutte le insegne di una via o di un rione commerciale? Quante volte, girando per la strada di una città e guardandone tra la curiosità o l'indifferenza le insegne dei negozi, ci formiamo senza volerlo un quadro delle principali ditte, così da poter ricorrere a ciascuna di esse quando l'occasione ci si presenti?

Di vero, l'insegna, più di ogni altra forma esteriore, s'impone all'attenzione del pubblico, può contenere delle raffigurazioni, un segno, la denominazione del commercio o della ditta e, qualche volta, anche il marchio del commerciante. Le più semplici contengono il nome e la ragione sociale della ditta, altre aggiungono indicazioni circa il commercio gestito e gli stabilimenti di produzione, le aziende principali sussidiarie o dipendenti, la data di fondazione e così via.

94. L'insegna forma un accessorio inscindibile della azienda, passa in possesso dei successori di questa, separatamente o insieme al fondo di commercio, non altrimenti che la clientela ed il credito, di cui è l'esponente rappresentativo. Quando assume una individualità propria forma un'appartenenza della ditta che l'ha creata, e questo dritto di esclusività è munito di protezione legale, che la comprende tra le attività economiche dell'azienda commerciale.

Di vero, se l'insegna si limita a contenere la semplice denominazione del ramo di commercio gestito, (salumeria, gioielleria) ogni commerciante può tenerne una consimile dizione; ma, se alla semplice denominazione si aggiunge una specializzazione od una raffigurazione particolare o distintiva della ditta,

come l'impressione del marchio, indubbiamente l'insegna partecipa della individualità del commerciante o della ditta, con caratteri di novità o differenziamento da ogni altra, e ne costituisce una vera e propria appartenenza economica.

95. Quante volte l'insegna sia contraffatta od imitata parzialmente o totalmente, con lo scopo d'ingenerare confusione fra due esercizi commerciali, si danneggia il commerciante che per primo le ha dato col suo credito o la sua attività un valore ed un contenuto economico.

Ma, perchè siavi questa appropriazione dei dritti patrimoniali altrui, occorre che esista confusione tra l'insegna originaria e quella derivata, e tale apprezzamento è di natura relativo: così non esisterebbe tale confusione tra due insegne similari usate per diversi rami di commercio; e, per converso, sarebbe evidente quando l'imitazione consistesse anche soltanto in un semplice simbolo o dettaglio sostanziale della prima trasfuso nella seconda.

CAPITOLO II.

L'individualità inventiva nella speculazione commerciale.

96. Le invenzioni nel campo della vita economicc-commerciale. — 97. Il valore economico in relazione allo sfruttamento dell'invenzione o del ritrovato. — 98. La tutela da parte dello Stato, quando si determini. — 99. Quando la tutela debba cessare e l'invenzione entri nel dominio pubblico. — 100. Forme e diritti inerenti all'esclusività di sfruttamento dei procedimenti inventivi. — 101. Tendenza a limitare la condizione di monopolio di fatto dell'inventore. — 102. Sistema di libertà completa circa i mezzi o l'entità di sfruttamento. — 103. Misure per costringere l'inventore alla completa messa in valore dell'invenzione o del ritrovato. — 104. La concessione del brevetto di privativa. — 105. Durata ed estensione, secondo i diversi sistemi di protezione pubblica. — 106. Cessione e trasferimento della privativa.

96. Nel campo dell'arte come della letteratura, ha scritto V. Hugo, e, possiamo aggiungere, dell'economia vi è una generale tendenza evolutiva dello spirito e delle attività per la creazione di esplicazioni nuove più razionali e più forti. Chi per un momento si attardi ad esaminare nelle sale di una esposizione delle industrie o del commercio il complesso di macchine e di procedimenti nuovi dovuti al perfezionamento ed al genio inventivo, e lo confronti con quello

esistente anche soltanto qualche anno addietro, avrà netta e precisa la concezione di questo ascendente progresso dell'economia mediante le esplicazioni del genio e dell'attività inventiva. Un nuovo meccanismo di produzione, come un nuovo sistema di preparazione commerciale, possono far realizzare al consumatore una saliente diminuzione di prezzi anche in rapporto al miglioramento qualitativo o quantitativo della merce, al produttore una estensione nel mercato, al commerciante un più elevato margine di lucro od una economia nelle spese di collocamento.

97. Il prodotto del genio inventivo assume una consistenza economica, un valore materiale capace di essere sfruttato da colui che l'ha conseguito con gli sforzi dell'intelligenza e del lavoro; poichè indubbiamente uno dei fattori che stimolano il genio inventivo è dato dalla prospettiva di conseguire un lucro economico, oltre che dalla soddisfazione derivante dall'avere con un'opera nuova e forte determinato un elevamento del proprio nome nell'estimazione sociale. Di qui l'interesse ed il diritto dell'inventore ad ottenere quella che con brutta parola è stata chiamata *l'esclusività* di sfruttamento della propria invenzione. Invero, questa pur essendo in parte il prodotto dell'esperienza dell'attività e delle invenzioni degli uomini anteriori nel tempo e di cui la società ha acquisito la patrimonialità inventiva, (1) sarebbe ingiusto venisse appropriata da chi ne venga a conoscenza, così che l'inventore in molti casi preferirebbe

---

(1) È noto quanto scriveva il Lestibondois: « quand le moment d'une dècouverte est venue, il semble que le mond en soit plein, l'air est chargè, il faut que l'éclair s'allume et éclate en un point ».

non denunziare la sua invenzione per non vederla obietto della speculazione altrui. Intanto, la personalità economica dell'inventore deve affermarsi nella vita economico-sociale, acquistare sotto l'egida del dritto un'individualità ed una patrimonialità.

98. Fino a quando, di vero, il risultato raggiunto dal genio inventivo resti precluso alla conoscenza sociale, racchiuso nelle carte o nel pensiero dell'ideatore, questi è salvaguardato di fatto da ogni appropriazione da parte di altri; ma, allorquando ha assunto una esteriorità, l'inventore ha acquistato un dritto di proprietà non dissimile nel principio informativo da quello che si ha su ogni altra ricchezza privata (1). La differenza sostanziale tra proprietà fisica ed intellettiva consiste, come vedremo, nella limitazione a quest'ultima assegnata nel tempo; e, poichè ad ogni razionale economia è connessa la tutela giuridica, questa entità patrimoniale è attribuita e tutelata al proprietario, che lo richieda con la trascrizione in pubblici registri: concerna l'invenzione industriale di una macchina o l'ideazione di un procedimento commerciale.

L'inventore ha così la possibilità materiale di ricavare una sua personale utilità dall'invenzione e, poichè ha rinunziato all'antisociale egoismo del segreto, a buon dritto può ricavarne un corrispettivo dell'espropriazione che indirettamente ne fa la società facendola sua ed attuandola alla portata di tutti, disseminandone gradualmente e beneficamente il vasto e

---

(1) Nel congresso internazionale di Parigi del 1873 si ritenne: che « le droit des inventeurs sur leursoeuvres est un droit de propriètè, la loi civile ne le crèe pas, elle ne fait que le règlementer ».

complesso organismo della produzione e del commercio.

99. Quando, per altro, l'invenzione è penetrata nella vita economico-commerciale, vi si è connaturata utilitariamente, l'inventore dopo un certo tempo ne avrà già ricavato un utile che, essendo stato lasciato alla sua discrezionale commisurazione ai benefici arrecati, deve ritenersi sufficiente a compensarlo dell'attività spiegata nell'applicazione delle vivide forze della sua intelligenza.

Ulteriormente ammesso questo dritto patrimoniale dell'inventore, come un monopolio indistruttibile sottoposto alla volontà di lui o dei suoi successori, potrebbe premere sulla vita economica, raffrenare gli slanci della produzione o del commercio, delimitare le categorie dei produttori commercianti e consumatori che possano goderne tanto utilitariamente. Questo indefinito privilegio dell'inventore contrasterebbe con il fondamento stesso della libertà economica, graverebbe, secondo il Renouard, di servitù infinite il campo dell'osservazione e della scienza. D'altra parte, dopo un periodo più o meno lungo di tempo all'invenzione originaria si è sovrapposto il lavorio lento e graduale della mentalità e della genialità di tanti altri, che quella invenzione hanno migliorata e valorizzata rendendola più consona ai bisogni della produzione e degli scambi; spesso un nuovo procedimento pratico ha centuplicato il valore di una invenzione, pur essendo questa ancora applicata nelle linee fondamentali. Si aggiunga la considerazione, opportunamente da molti rilevata: che la morte dell'inventore o la cessione della privativa farebbe ricadere l'invenzione nella potestà di persone spesso del tutto estranee ad ogni senso di rispetto verso il nome dell'inventore ed al progresso economico-sociale, perchè dominate soltanto dall'esagerato scopo di lucro.

100. Abbiamo determinato la natura e l'entità economica del dritto dell'inventore sull'obietto della sua invenzione e la correlativa protezione accordata, di natura temporanea per le evidenti ragioni già addotte. Il corrispettivo che l'inventore richiede per la cessione del godimento dei suoi dritti è deferito alla di lui valutazione, ma per evidente principio economico non può superare il margine d'utile che dalla cessione o dall'uso ricaverà la persona che lo richieda, anche perchè l'inventore ha un duplice interesse morale e materiale a che la sua invenzione sia largamente volgarizzata ed utilizzata. D'altra parte la condizione di monopolio dell'inventore si riverbera su quanti, produttori o commercianti, ne ottengano il godimento e l'uso temporaneo: un inventore, di vero, può imporre elevati tassi per la concessione della sua privativa, ma fino al limite consentito dal costo che il prodotto conseguito o smerciato può raggiungere di fronte ai consumatori. Ad esempio, l'uso di uno speciale procedimento per la preparazione o conservazione dei surrogati non deve aumentare il valore del prodotto genuino, sí da consigliarne invece l'acquisto.

101. Le ultime considerazioni svolte intorno al sistema generalmente adottato, del corrispettivo temporaneo dell'inventore messo in condizione di monopolio, valgono benanche a delineare la base falsa su cui poggia la tendenza legislativa di delimitare e precisare questo corrispettivo dell'inventore, perchè non lo si esageri e non sia d'intralcio all'esplicazione utilitaria dell'invenzione. All'inventore, in altri termini, sarebbe prefisso quantitativamente il corrispettivo alla cessione della sua invenzione nell'interesse sociale, ma l'inesistenza od, almeno, la tenuità del pericolo cui questo sistema intende provvedere, ne dimostra l'infondatezza. Le difficoltà stesse di ordine pratico ne deli-

neano l'inapplicabilità razionale: occorrerebbe un organo di indiscussa competenza che, al di fuori degli inventori e delle persone che possano sfruttare od utilizzare l'invenzione, addivenisse alla determinazione di questi contributi da darsi all'inventore, in proporzione dell'utilità che l'invenzione possa procurare alla economia sociale nell'applicazione. Il rimedio, quand'anche fosse necessario, riuscirebbe peggiore del male stesso cui vorrebbe provvedere con un sistema di ricompensa preordinata addossata ai valorizzatori dell'invenzione.

102. Da alcuni, poi, si è voluto avversare il sistema della libertà di corrispettivo temporaneo per l'inventore, proponendo quello della ricompensa pubblica mediante il pagamento da parte dello Stato di una somma proporzionale al valore dell'invenzione. Qualcuno, come lo Chevalier, è giunto finanche a richiedere l'istituzione di ricompense « nazionali od europee » a seconda dell'utile apportato, sistema che apporterebbe il beneficio di addurre l'utilizzazione dell'invenzione alla portata di tutti i partecipanti al movimento della economia sociale, in regime di libera concorrenza e come patrimonio collettivo. Ma anche questo sistema è stato assolutamente messo da parte per le gravi difficoltà pratiche di valutazione, con criterio di giustizia distributiva, del quantitativo di utilitarietà che alla nazione deriva dall'invenzione attraverso il continuo divenire della vita economica, sia che ne alimenti l'organismo della produzione o quello degli scambi; distinguendo nell'esame del valore della invenzione quello che è il successo del momento o dell'artificiosità delle correnti sociali da quello che è il valore vero e duraturo connaturato all'invenzione.

Questo sistema, per altro, contrastante ogni principio di razionale economia commerciale è ammesso

in pratica come sussidiario di quello precedentemente esposto del monopolio dell' inventore (Germania, Inghilterra, Stati Uniti), per quelle invenzioni, che interessino da vicino e notevolmente l'organismo economico funzionale dello Stato, dell'Armata od i monopoli fiscali, o sia di grande interesse nazionale l' incrementarne l'applicazione nella economia nazionale.

Nelle legislazioni degli Stati su accennati in questi vari casi le norme di previsione e di disciplina sono dirette a creare un appropriato sistema di espropriazione per pubblica utilità dei dritti dell' invenzione a favore del patrimonio dello Stato, e per esso dell'economia nazionale.

104. Col sistema generalizzato del monopolio dello inventore sulle proprie invenzioni, questi, per malsano spirito di egoismo o per esagerate pretese di speculazione, può intralciare con ingiustificate limitazioni o rifiutare l' utilizzazione della sua invenzione. Per reprimere queste violazioni al principio della partecipazione sociale ai benefizi del prodotto del genio invettivo, è stato attuato in Inghilterra ed in Germania il sistema della licenza obbligatoria » (*licenzzwang*). Consideriamo il sistema inglese, che è il più completo: la persona interessata denunzia alla *Board of trade* che un brevetto d' interesse pubblico non è utilizzato convenientemente e nelle rispondenti condizioni. La Direzione del commercio, valutata la natura dell' invenzione e del brevetto, manda all' inventore l' ordine di accordare la concessione di utilizzazione al reclamante, prefiggendone le condizioni il corrispettivo e le garenzie.

104. La protezione dello Stato accordata all' inventore si attua col riconoscimento in di lui favore di un dritto di privativa, costituendosi quella che è comunemente definita un' *esclusività*, ma che meglio

potrebbe definirsi una disponibilità condizionata dell'obietto denunciato come entità patrimoniale soggetta alla protezione giuridico-sociale. Non vorremo, per altro, discutere delle teorie unilaterali che negano la utilità e necessità della concessione del dritto di privativa: troppa acqua è passata sotto i ponti dell'organizzazione economica da dare ancora valore all'opinione del Boccardo, che, dopo aver negato l'esistenza dei caratteri di proprietà sulla invenzione, osservava: che « concedendo privative a chiunque concepisca un'idea nuova si spargano brevetti nelle vie, essendo molte le idee nuove » (1). Oramai, di vero, dopo i risultati della dottrina, anche i congressi della proprietà industriale (e fra i più importanti quello di Parigi del 1878 e di Vienna del 1873) hanno da tempo fatto giustizia del programma dello Chevalier: « tous les amis du progrès industriel et social doivent unir leurs efforts pour délivrer l'industrie des entraves, restes sourranès du passé » (2). Già il Mill, nella nota condanna del sistema monopolistico, aveva scritto contro queste esagerazioni: « godere per un dato tempo del privilegio esclusivo di usare del suo miglioramento non è vendere cara la merce per suo vantaggio, ma solo posporre una parte del buon prezzo accresciuto, che il pubblico deve all'inventore per ricompensarlo del servizio », e col Klostermann potremo dire: che la privativa è quella appunto che dà il bando al segreto ed al monopolio, i due più grandi nemici del progresso industriale, e che dà modo e mezzo di far entrare il mono-

---

(1) Economia politica, vol I, appendice al cap: IV, pag: 150.
(2) Nelle lezioni al Collegio di Francia (1878).

polio naturale dell' inventore nel dominio del pubblico, rendendo l' invenzione accessibile a tutti. (1)

105. La concessione della privativa ha una durata varia secondo le legislazioni (in quella italiana va da un minimo di due ad un massimo di quindici anni) ed è regolata da tre sistemi, che escludono, per altro, concordemente quelle invenzioni, che siano contrarie alle leggi dello Stato alla morale ed alla sicurezza pubblica o siano veramente teoriche.

Con un primo sistema la concessione e registrazione del brevetto viene compiuta a seguito di presentazione all' ufficio speciale per la proprietà industriale, esistente presso il Ministero del commercio, di una domanda descrittiva dell' invenzione, sulla quale, per altro, non è portato alcun esame preventivo del suo valore e novità. Il dritto dell' inventore richiedente, se fittizio o già di altrui o di pubblico dominio, viene annullato sull' istanza di chi ne abbia interesse, non altrimenti che per qualsiasi altro dritto di proprietà, od anche d' ufficio quando l'annullamento del brevetto sia di pubblico interesse.

Il sistema adottato dalla più parte delle nazioni, fra cui l' Italia e Francia, ha due doti evidenti: la semplicità e la speditezza, anche perchè per le invenzioni prive di valore, quando il pubblico non le apprezzi e le utilizzi, la privativa si riduce ad una mera ed inutile formalità.

Secondo un altro sistema, l' inventore denunzia all' ufficio centrale per le privative (*Reichs Patentampt*) l' invenzione, facendone una descrizione corredata dai relativi disegni modelli e denominazioni. La domanda

(1) Manuale d' economia politica dello Schönberg, citato, parte III, p; 464.

viene debitamente pubblicata perchè chiunque vi abbia interesse in contrario possa opporsi alla concessione della privativa (*Aufgebotsverfahren*); e, dopo che l'ufficio speciale abbia deciso sulle contestazioni avanzate nel termine assegnato, viene compiuto l'esame preventivo sulla patentabilità o meno della invenzione anche in rapporto ai caratteri di novità denunziati.

Tale sistema, adottato dalla Germania e dagli Stati Uniti, se permette l'esclusione della trascrizione di invenzioni già attribuite o che risultino meramente fittizie od inutili, incontra nella pratica gravi difficoltà specialmente nell'esame dell'esistenza dei caratteri di novità e sulla funzione attributiva generale che l'ufficio speciale ha sulle invenzioni. Per altro, è bene ricordare che il brevetto, anche a seguito dell'esame preventivo compiuto dall'ufficio speciale, può essere sempre contestato da chi se ne ritenga spogliato o leso pèr imitazione o contraffazione di altro precedentemente trascritto.

Infine, secondo un terzo sistema, la dichiarazione d'invenzione è del pari diretta al Ministero del commercio (*Board of Trade*), col quale l'inventore ne concreta la descrizione in maniera tale da individuarla da ogni altra. Alla pubblicazione, che di questa viene fatta, possono opporsi coloro che se ne ritengono lesi o su denuncia dei commissari esaminatori della classe industriale interessata (*oppositions to the granti of patents*), per essere l'invenzione già ceduta, brevettata od in corso di trascrizione.

Il sistema, adottato dall'Inghilterra, tende a creare una maggiore tutela dei dritti dei terzi, anche per evitare che essi debbano proporre le loro azioni quando sia stata lanciata sul mercato una invenzione già brevettata o ceduta ad altri per lo sfruttamento. Il

sistema ha il pregio di contemperare quelli precedentemente esposti.

106. La invenzione, una volta ottenuta la privativa, può formare obietto di operazione commerciale, mediante cessione temporanea o definitiva, parziale o totale. Il permesso di utilizzazione (*d'exploitation*) va però denunciato all' ufficio centrale: perchè il cessionario vi sia sostituito nei dritti esistenti e trascritti in favore del cedente, sia esso l' inventore od un suo avente dritto.

CAPITOLO III.

L'azienda commerciale e la sua organizzazione amministrativa.

107. Il piano di costituzione dell'azienda commerciale — 108. La dotazione economico-patrimoniale — 109. L'estensione quantitativa del capitale in rapporto alla natura dell'azienda — 110. Forme e distinzioni del capitale aziendale — 111. Capitale fisso e circolante, proporzioni — 112. Esercizi amministrativi in cui si divide l'attività dell'azienda — 113. Basi e funzioni padronali della gestione amministrativa — 114. Organi ed uffici diretti allo svolgimento delle attività amministrative — 115. Il movimento delle entità attive e passive dell'azienda — 116. Divisione e distinzioni in categorie delle operazioni aziendali — 117. Stato di previsione dell'esercizio — 118. Scritture e registrazioni di amministrazione e di contabilità — 119. Libri del commerciante — 120. L'inventario, caratteri e contenuto — 121. Situazioni e rendiconti periodici — 122. Bilancio di previsione e consuntivo — 123. Entità e divisioni cui s'informano i bilanci o le registrazioni.

107. La costituzione dell'impresa commerciale è preceduta dalla formazione del « piano d'istituzione », rappresentato da un organico progetto di funzionamento aziendale, in rapporto: alla natura ed entità degli affari da svolgere, agli scopi da raggiungere, agli organi direttivi e funzionali da adottare, alle correnti o sbocchi commerciali da sfruttare, ai mercati

di consumo e di approvvigionamento da conquistare ed, infine, all'estensione da imprimere alla speculazione in rapporto alla quantità ed elasticità del capitale occorrente.

In tale determinazione concorre la valutazione derivante dalla natura costitutiva e capitalistica dell'impresa, dell'ambiente sociale che la circonda, dei rapporti e dell'esperienza delle aziende similari. Occorre, di vero, in queste previsioni o precalcolazioni di avviamento alla costituzione ed all'esercizio della azienda tutta la illuminata e sagace capacità e competenza dei promotori, specialmente nell'antivedere gli avvenimenti e le interferenze economiche che possono sorgere e per potere trarre vantaggio dalle circostanze favorevoli, sviare ed evitare i danni di quelle contrarie.

108. La dotazione economica dell'azienda commerciale è data dal complesso dei beni materiali ed immateriali, che ne formeranno le attività e la base di funzionamento: fra i primi sono da rilevarsi il capitale conferito in valuta o in titoli, ed il fondo merci, i locali di smercio o di deposito; fra gl'immateriali: l'accorsatura o il credito, vera e forte leva di ogni progresso e sviluppo della speculazione commerciale. Questa seconda categoria, che venne definita « il capitale morale della fondazione », è pressochè incipiente al sorgere dell'azienda, tranne quando questa sia la prosecuzione o la rilevazione di altra precedente. Ogni azienda, presentandosi con un certo grado di vitalità, determina la correlativa aspettativa e fiducia del pubblico e degli istituti finanziari, nelle borse e sui mercati, aspettativa e fiducia che troveranno tanto maggiore conferma e consolidamento, per quanto, dopo un periodo più o meno lungo di gestione, resti rassodata l'onestà prudenza e vitalità stessa dell'ammini-

strazione aziendale e della speculazione che ne forma l'obietto.

109. L'azienda commerciale ha precipuo fondamento nel capitale versato o di riserva, fattore questo essenziale dell'attività aziendale.

Quale, di vero, sia la forma di commercio esercitato, è riservata, pur sempre, la base di azione e di sviluppo dell'azienda costituita al capitale, la cui entità varia secondo la importanza delle funzioni ed il genere di commercio e di speculazione intrapresa; così, è modestissima e secondaria in un'azienda di mediazione, notevole e preminente in quella bancaria.

Per altro, anche in quelle aziende il cui svolgimento sia fondato sui rapporti fiduciari occorrerà un fondo per corrispondenza, viaggi e *rèclame,* spese diverse mobilio ed arredamento d'ufficio, cauzioni e fondo di riserva.

Ogni ben fondata espansione della speculazione trova ostacolo nella limitazione del capitale d'intrapresa; poichè, nelle organizzazioni moderne e razionali del commercio, l'intensità di circolazione delle merci e le basi stesse dell'economia degli scambi trovano rispondenza nella elasticità del capitale e nella possibilità di aumentarlo. — Di vero, i larghi approvigionamenti diretti, l'uso di moderni mezzi di scambio e di comunicazioni, il godimento continuo ed a buone condizioni del credito sono consentiti soltanto alle aziende che abbiano una base capitalistica forte e ben fondata.

Il capitale, quando abbia appunto una entità corrispondente alla natura ed importanza dell'intrapresa, consente di resistere alle più complesse crisi degli scambi e di avviare le aziende che ne dispongano, sia liquido che investito in merci, al successo speculativo, anche attraverso i contrasti e le avversità dei mercati

o dell'aspra concorrenza. I commercianti con forti capitali rilevano in tempo utile dagli industriali e dai produttori i quantitativi di merci accumulate, acquistandole ad ottime condizioni, ne formano base o *fondo* dei loro magazzini, le preparano o manipolano spesso con procedimenti speciali di tecnica commerciale, per poterle lanciare sul mercato nel momento opportuno.

110. Il capitale commerciale comprende tutte le ricchezze applicate alla circolazione delle merci.

Secondo una prima distinzione vien suddiviso: in materiale ed immateriale, comprendendo nella prima categoria tutti i beni che assumono una consistenza quantitativa nello spazio, nella seconda quelli che, pur avendo un valore e rappresentando un'entità economica, sfuggono ad una estrinsecazione e configurazione esteriore nello spazio.

Varie e poliedriche ne sono le forme: nella prima categoria va annoverato il capitale-moneta, non solo perchè esso è il comune denominatore dei valori di scambiò, ma quanto anche perchè ha spiccate funzioni intermediarie, che esplica, specialmente per la facilità o rapidità d'impiego nelle più svariate forme, raggiungendosi così quella velocità di circolazione, che è base prima di ogni utilitaria speculazione commerciale. Pertanto, comprende, con le merci, in tutta la loro entità, anche i beni nei quali si attua o di cui serve l'intrapresa commerciale: immobili mobili attrezzi macchine e quanto altro serva di accessorio o di corredo all'azienda od agli stabilimenti impiantati per l'esercizio del commercio, per i trasporti o la circolazione delle merci, in qualsiasi modo siano dipendenti necessari od utili all'attività aziendale.

I capitali immateriali sono rappresentati specialmente:

a) dell'accorsatura od avviamento dell'azienda, equivalenti al prezzo per il quale la ditta, considerata come entità economico-commerciale, sarebbe acquistata da altri: per aver conseguito sui mercati di consumo e di produzione una speciale fiducia e clientela, che ne assicurano in maggiore o minore grado la funzionalità lo sviluppo la prosperità. Ne consegue che il valore della ditta potrebbe essere definito « capitale-ditta » ed è il risultato di un complesso di valori derivanti dall' iniziativa e dall'attività e capacità di quanti in precedènza ne hanno creato diretto ed amministrato l'azienda;

b) dai brevetti privative marchi concessioni e privilegi speciali conseguiti dalla ditta, poichè assicurano una condizione speciale di preminenza sulle altre concorrenti, condizione che si può concretare in entità o valori economici;

c) dai crediti vantati dall'azienda, che in tanta parte rappresentano merci collocate fiduciariamente e sotto condizione sospensiva od a termine, e sono rappresentati da titoli pubblici e privati, cambiali tratte od assegni, vaglia e *chéques* bancari, note di pegno e così via.

111. Di minore importanza della precedente è la distinzione nelle aziende commerciali del capitale fisso e di quello circolante.

La prima categoria comprende i magazzini i mobili gli attrezzi ed i brevetti, l'accorsatura commerciale, e quant'altro venga investito con carattere continuativo e costitutivo dell'azienda per l'esplicazione delle attività commerciali.

La seconda comprende le merci i titoli di credito le valute di cassa e quant'altro segua il movimento della circolazione commerciale, per essere trasformato o reintegrato sotto altra forma e quantitativo, o serva

per i salari ed il consumo del personale addetto all'azienda od agli oneri di questa. Ma questi concetti sono relativi: ad esempio un complesso di merci che si rinnovi nei negozi per le vendite quotidiane viene a costituire in effetti un capitale circolante, mentre un quantitativo che stia come fondo di riserva o di deposito rappresenta un capitale che può considerarsi fisso.

Nelle aziende commerciali, però, predomina il capitale circolante, la cui entità dipende dal genere di commercio esercitato; così è prevalente nel commercio al minuto, decresce per quanto più l'azienda aumenti d'importanza ed abbia bisogno di negozi magazzini mobili e strumenti di preparazione e di scambio. Per altro, è legge economica: che in ogni razionale azienda commerciale ad un notevole quantitativo di capitale fisso corrisponda una notevole e più intensa entità di capitale circolante. Di vero, è insito nel movimento stesso dell'attività degli scambi la facilità di circolazione, per la continuità di collocamento e reimpiego, così che il commerciante può imprimere quelle direttive, che le nuove correnti del mercato delineino od impongano, ad evitare che i ritardi e le incertezze nel trasferimento dall'una all'altra forma d'investimento, dall'una all'altra qualità e genere di merce, riescano dannose.

112. L'attività delle aziende commerciali, tranne quelle costituite per breve periodo di tempo (come ad esempio per la campagna vinicola) si divide in esercizi amministrativi, corrispondenti all'anno solare e rinnovantesi con periodicità e regolarità in tutto il complesso delle funzioni amministrative e dei fatti economici svolti dalle particolari gestioni speculative.

L'apertura di ciascun esercizio è preceduta dalla valutazione ricognitiva delle attività e passività azien-

dali, per constatarne l'attuale posizione economica e saggiare lo stato degli organi amministrativi, in quanto abbiano avuto rispondenza alle funzioni loro affidate.

Questa funzione periodica, affidata agli organi centrali o padronali dell'azienda, è integrata dallo stato di previsione delle entrate e delle spese: l' una e l'altro servono a determinare in quali limiti e su quali basi dovrà svolgersi nel nuovo esercizio l'attività dell'azienda, quali modifiche occorrano agli organi amministrativi e verso quali correnti sia necessario od utilitario avviare od intensificare il movimento commerciale e l'andamento stesso amministrativo.

Lo stato di previsione, basato sull'esperienza della gestione precedente e sulle prospettive delineate dal movimento commerciale, determina in maniera, sia pure generale ed approssimativa, quale potrà essere l'ammontare complessivo delle operazioni commerciali dell'azienda, le attività e le passività ordinarie e straordinarie che ne potranno costituire il bilancio.

113. Base di un ben fondato e razionale svolgimento amministrativo dell'azienda è la capacità tecnica ed economica dei dirigenti e degli amministratori, rispondente alla natura agli scopi ed alle basi di espansione della speculazione. Ogni successo commerciale è determinato, oltre che da circostanze speciali di luogo e di tempo (comunicazioni, concorrenza, mercati), anche delle qualità personali dei dirigenti e degli amministratori, appropriate alla speculazione, doti d'ingegno di cultura, spesso di audacia, quasi sempre di ben fondata iniziativa e di intuizione precisa e pronta del momento.

In proposito rileveremo che la funzione padronale dell'azienda, la quale esercita come organo centrale la potestà deliberativa e direttiva, può essere: personale, quando il proprietario stesso sia preposto al

personale meramente esecutivo, delegata quando l'organo deliberante sia diverso da quello dirigente od amministrante costituito da persone riunite da vincolo contrattuale (aziende collettive).

In quest' ultima categoria la funzione stessa è divisa tra gli organi che, nella complessità del movimento di speculazione, abbiano un'ammistrazione separata e siano sottoposti alla sola direttiva centrale generale (filiali succursali agenzie).

Gradualmente, con l'aumentare dell' importanza assunta dall'azienda, le funzioni si suddividono e vengono attribuite con graduale specializzazione ed organi particolari, fra i quali viene diviso il complesso delle attività e delle responsabilità, ricollegate agli organi centrali. Si possono, quindi, dividere in *centrali o padronali* ed *amministrative*, le quali si suddividono in *preparatorie, esecutive e di controllo.* Alle padronali spetta il compito di esecuzione della costituzione speculativa dell'azienda, l'approvazione delle previsioni e ricognizioni, la sanzione definitiva di chiusura dell' esercizio, lo scioglimento dell'azienda; alle preparatorie: l'organizzazione amministrativa, la ricognizione valutativa e la formazione dello stato di previsione, l'accertamento e ripartizione delle entrate secondo gli oneri e le obbligazioni contratte, la liquidazione delle spese; alle esecutive: la riscossione delle entrate, il pagamento delle spese, la direzione del personale, il movimento interno dell'azienda; alle funzioni di controllo e revisione: l'ispezione periodica ed occasionale sul movimento aziendale, la revisione dei conti e dei residui.

114. Delineati gli organi delle funzioni padronali e centrali, possiamo nella gestione dell'azienda distinguere un complesso di uffici con correlativa responsabilità, e con attribuzioni che restano determinate

solo quando, con l'esperienza e la pratica economico-amministrativa, siasi proceduto al rassodamento della azienda:

a) Uffici amministrativi, ai quali converge la trattazione di tutti gli affari ed i rapporti con i terzi, lo studio delle proposte relative ai contratti, la relazione periodica ai consigli di amministrazione ed alle assemblee dei soci o degli azionisti, oltre il compito di regolare e sovraintendere al personale subalterno ed ai servizi interni, ed, infine, il mantenere e regolare i rapporti con gli agenti esterni ed i corrispondenti sulle altre piazze o mercati;

b) Uffici di ragioneria, ai quali è devoluto l'impianto, la tenuta dei libri contabili e le relative registrazioni, la formazione dei bilanci preventivi e consuntivi, dei piani e delle situazioni contabili ordinarie od occasionali;

c) Uffici d'ordine, che attendono ai servizi di corrispondenza, segreteria ed archivio, di gestione ordinaria dei servizi di magazzino o di vendita, dei rapporti con la clientela per gli affari ordinari. Si ha così una larghissima categoria di institori direttori rappresentanti ispettori controllori capi reparti, commessi cassieri magazzinieri e minori impiegati o salariati. A costoro è affidato il movimento delle merci e dei valori, nel multiforme movimento della produzione, circolazione e distribuzione delle attività aziendali;

d) Uffici tecnico-amministrativi, che sono chiamati a studiare valutare e far relazione, quando ne siano richiesti, su particolari iniziative o proposte dirette ad assodare la base razionale delle speculazioni aziendali e ad assicurarne l'espansione in forme e direttive ben fondate o razionalmente utilitarie. Questi organi sono propri delle aziende di notevole importanza, per

le quali si rende necessario usufruire della capacità e tecnicità di organi speciali, poichè nella fondatezza degli studi preventivi sono riposte in tanta parte le basi di sicurezza e di fiducia nel successo, sia per gli speculatori che per il pubblico dei consumatori;

e) Uffici legali, ai quali è devoluta la competenza per la trattazione degli affari legali, la redazione dei contratti, la pubblicazione dei marchi e brevetti, la direttiva giuridica delle operazioni di credito, il resistere o promuovere giudizi autorizzati dagli organi competenti all'uopo delegati, e salvaguardare, in generale, l'azienda dalle possibili lesioni di diritti e d'interessi.

Singolarmente e collettivamente gli amministratori assumono verso il proprietario o gli organi padronali una responsabilità commisurata all'importanza e delicatezza delle funzioni particolarmente loro affidate, in rispondenza di quella che gli organi padronali assumono verso i terzi moralmente e materialmente, con contenuto giuridico ed economico. Per altro, tra proprietari ed agenti o corrispondenti la responsabilità assume carattere individuale per quel grado di autonomia funzionale, che ne rende separata la funzione e la responsabilità anche verso i terzi.

115. Il movimento economico dell'azienda si esplica con una serie poliedrica di entrate e di spese ordinarie e straordinarie, a seconda che siano o meno determinate da una condizione normale del movimento speculativo aziendale, e comprendono ogni somma pagata od addebitata, percepita o con dritto ad essere percepita, in rispondenza di un atto di commercio o derivante dalla vendita delle merci, dalle altre attività aziendali, dalla riscossione di crediti, da esazioni di interessi o dal valore di merci o immobili acquistati, dagli stipendi assegni o provvigioni al perso-

nale ed agli ausiliari dipendenti, e dagli altri oneri passivi od attivi patrimonialmente.

I proprietari o gli amministratori delegati accertano le entrate, provvedono alle riscossioni ed, infine, le destinano agli impieghi fruttiferi preordinati; e, nel contempo, addivengono alle spese secondo gli impegni prestabiiiti, procedendo alle liquidazioni od ammissioni in pagamento, per avere pronta alla scadenza la valuta occorrente.

116. Le funzioni esecutive dell'amministrazione aziendale possono dividersi in categorie, aventi riferimento al rapporto attivo o passivo coll'esercizio economico dell'azienda. Si hanno quindi:

a) Operazioni attive, fruttifere o meno, e cioè: compera vendita permuta e compensazione di beni o di capitali, impieghi ed investimenti di capitali, accertamenti e riscossioni di crediti rendite interessi, profitti e sopravvenienze attive, sconto e risconto di effetti presso istituti;

b) Operazioni passive: impegni o pagamenti di spese, accertamento e pagamento di danni, perdite, e quote di consumo o di ammortamento del capitale sociale e delle spese d'impianto, premi di assicurazione, compere, pagamenti di debiti e d'interessi, accettazione o sconto di titoli e cambiali, sopravvenienze passive.

Durante lo svolgimento delle attività d'amministrazione aziendale si attua il controllo ammistrativo e contabile da parte degli organi centrali o di quelli specialmente delegati:

a) Sui documenti di prova delle obbligazioni, sulle scritture atti e contratti di trasferimento attivo o passivo di beni, sulle scritture e libri commerciali note e sfogliazzi di conto giornaliero, sulle polizze di carico e lettere di vettura, sulla corrispondenza

emergente dal protocollo in partenza e in arrivo e dai copialettere:

b) Sui documenti e registrazioni del movimento dei beni e dei valori, sugli ordini d'incasso o di pagamento e sui buoni di entrata e mandati di pagamento, sulle note di carico fatture quietanze vaglia, distinte di versamento e bollettini di spedizioni, polizze di assicurazione, libretti di conto correnti o di deposito semplice, vincolato o cauzionale, e così via.

117. Del pari gli organi esecutivi dell'azienda, siano diretti o delegati, devono alla fine dell'esercizio sintetizzarne in quantità certe e finali il movimento attivo e passivo, in base agli elementi raccolti, divisi e classificati con regolarità ed esattezza e corredati dalla rispondente documentazione. Questi risultati finali di ciascun esercizio trovano rispondenza nello stato di previsione formato all'inizio, così che può verificarsi agevolmente in quanto l'effettivo movimento commerciale dell'azienda abbia corrisposto all'aspettativa e valutarsi la bontà e razionalità dei sistemi seguiti nell'amministrazione aziendale.

Sulla resa dei conti degli amministratori il proprietario o gli organi delegati nelle società commerciali compiono un sindacato di revisione, con un esame esauriente e diligente del contenuto e delle conclusioni, e questi ultimi ne presentano relazione agli organi deliberanti: affinchè il bilancio abbia o meno quell'approvazione finale comune a tutto l'esercizio amministrativo e che forma base per il movimento funzionale dell'esercizio seguente.

118. La razionale gestione aziendale trova fondamento precipuo in un ben organizzato servizio di scritture e di registrazioni contabili.

Si ha così non solo l'adeguata garenzia di ordine e di regolarità amministrativa, ma benanche la tu-

tela dei dritti dei terzi e di quanti hanno rapporto con l'azienda, consentendo un tale sistema un controllo o riscontro facile e completo delle attività e passività aziendali; poichè l'armonica registrazione dei fatti commerciali è il riflesso dell'attività stessa della speculazione in corso.

Si ravviva e migliora, inoltre, la fiducia del pubblico, il buon nome ed il credito stesso di cui gode l'azienda. La complessità delle operazione si rivela nella razionalità delle scritture e delle registrazioni: così che la loro tenuta (*Book Keeping*, *Buchhaltung* o *Buch-fuhrung*) costituisce una branca importantissima della ragioneria commerciale. Daremo, in proposito, solo alcuni cenni dei libri e registri in cui si operano le registrazioni e scritture contabili, che distingueremo nelle seguenti generali categorie:

1º in rapporto alla funzione nel tempo: in preparatorie e definitive; per le prime le scritture sono trascritte senza ordine o metodo dal personale incaricato dell'effettuazione materiale delle operazioni (cassieri, magazzinieri, commessi, contabili) come appunti o note dei fatti amministrativi e delle operazioni in corso, per le altre sono elaborate classificate sintetizzate e trascritte definitivamente e sistematicamente. Nella prima categoria prevale la scrittura cronologica diretta a mettere in evidenza specialmente l'ordine di data o di esecuzione della ordinazione, nell'altra quella sistematica.

2) In rapporto alla funzione: in principali e complementari; le une comprendono le registrazioni a scritture complesse e generali, che racchiudono e sono il riflesso di tutto il movimento aziendale in sintesi organica e costituiscono i libri giornali ed i mastri; le altre, dette anche ausiliarie o secondarie, si riferiscono ad una parte soltanto dell'amministrazione ed

espongono analiticamente i dati del movimento, la statistica dei rapporti interni ed esterni, come ad es: i libri di magazzino, delle fatture, delle commissioni, dei conti correnti (partitario), delle firme dei clienti o delle persone accreditate; oltre il libro cassa, lo scadenziario *(Bill book)* ed il copialettere.

3) In rapporto al disposto delle leggi commerciali: in obbligatorie o facoltative, specialmente agli effetti del valore probatorio delle scritture nei giudizi, ed alle pene comminate nei casi di fallimenti per semplice dissesto o dolosi.

119. Secondo alcune legislazioni, come l'inglese, è sancito il principio della completa libertà per il commerciante di adottare quei libri, che creda più convenienti alla gestione della sua azienda.

Un sistema medio è seguito dalla legislazione federale svizzera, che ammette libertà di scelta delle scritture e dei libri, purchè quelli adottati dimostrino con certezza e genuinità lo stato ed il movimento economico dell'azienda.

Un terzo sistema è seguito prevalentemente dalle altre legislazioni come la francese, la belga, l'italiana, la tedesca, la spagnuola: le quali impongono l'obbligatorietà di determinati libri, da vidimarsi al principio d'anno da parte dei tribunali di commercio. Basterà per tutte delineare le norme in materia della nostra legislazione, che rende obbligatoria la tenuta del libro giornale, in cui il commerciante racchiude tutte le annotazioni circa le operazioni attive o passive man mano che le inizia o compie, corredando le scritture con il riferimento e la conservazione delle lettere, dei telegrammi e dei documenti di vario genere, che abbiano riferimento alle operazioni annotate.

Il giornale deve essere tenuto in forma più o meno

largamente riassuntiva, secondo il grado di complessità delle operazioni aziendali.

Il libro degli inventari compendia la descrizione e valutazione correlativa di tutti i beni mobili ed immobili, attività e passività di qualunque provenienza o natura, pertinenti all'azienda, ed è completato dal bilancio e conto dei profitti e perdite.

Le società devono, poi, obbligatoriamente avere, come abbiamo visto: il libro dei soci o sottoscrittori delleazioni, con indicazione del nome e cognome, o ditta, del domicilio di essi e dei relativi versamenti di quote od azioni; il libro delle adunanze e dei deliberati dell'assemblea generale; il libro delle adunanze e dei deliberati degli organi preposti all'amministrazione.

120. Particolare cenno illustrativo richiede l'inventario, che è la ricognizione descrittiva delle attività e passività speculative di una azienda o ditta commerciale, con la correlativa valutazione od il riferimento ai particolari documenti ed alligati esplicativi. L'inventario riassume la statica di una azienda commerciale nel momento iniziale o finale dell'esercizio, ovvero in quello di trasferimento ed è insieme descrittivo e valutativo sulla base dell'unità di misura e di prezzo di compravendita delle merci, ne dà la situazione specifica economica con la rispondenza del l'attivo al passivo, quella giuridica con la dimostrazione degli investimenti delle attività e delle merci od altre entità patrimoniali e delle obbligazioni.

L'esposizione si fa per classazione con divisione delle entità in categorie individuate, per le merci secondo la specie quantità qualità imballaggio, marchi e contrassegni di fabbrica o provenienza, prezzo unitario e valuta complessiva; per i titoli, conti cor-

renti attivi e passivi e crediti, secondo i modi la forma e natura delle attività liquide o delle obbligazioni, il loro valore normale o corrente, la rendita e le garenzie relative.

La prevalenza del metodo analitico su quello sintetico dipende dalla finalità assegnata all'inventario; prevale l'uno sull'altro quando s'intenda ottenere lo stato e la condizione di particolari elementi che costituiscono l'azienda e non piuttosto le entità complessive delle varie categorie, che compongono l'attivo ed il passivo. Prevale, per altro, la forma sintetica quanto più l'azienda sia complessa, ad evitare la dispendiosità di formazione dell'inventario, che non darebbe nemmeno per il largo periodo di tempo, necessario ad una esposizione analitica, lo stato vero e preciso dell'azienda nel momento considerato.

121. Nelle aziende commerciali di una certa entità si rende necessaria ed utilitaria la formazione di situazioni o rendiconti periodici, per coadiuvare le direttive padronali, correggere l'indirizzo dell'azienda, riscontrarne i pericoli, accertare le speculazioni riuscite o quelle infruttuose, tenere così benanche informati i partecipanti dell'andamento dell'attività aziendale. Queste situazioni sono desunte dallo stato dei conti e delle registrazioni nel momento considerato; e prospettano con una valutazione approssimativa il rapporto tra attività e passività, con la sintesi dello stato aziendale e delle consistenze patrimoniali.

Le situazioni periodiche sono in molte aziende semestrali, mentre per quelle complesse come per le bancarie sono giornaliere; per le altre società, specialmente anonime, sono generalmente mensili. Ne è, poi, prescritto il deposito e la pubblicazione nella cancel-

leria del Tribunale territoriale, secondo la nostra legislazione commerciale.

122. Il bilancio di previsione dell'esercizio economico dell'azienda ha lo scopo di assegnarne i limiti e la estensione funzionale attiva e passiva e, del pari, di precostituire un controllo razionale sul movimento finanziario aziendale, attraverso una ben coordinata direttiva amministrativa. Il bilancio compendia in cifre dimostrative la potenzialità economico-patrimoniale dell'azienda, contrappone i reali bisogni fissi o variabili alle risorse dei mezzi economici a disposizione od in formazione: gli uni e le altre accertati o previsti.

Una tale previsione complessiva di redditi e di spese, profitti e perdite si riassume in rispondenza nel bilancio consuntivo, ma nelle linee generali; poichè le variazioni attive o passive verificatesi durante lo svolgimento delle attività aziendali per cause ordinarie o straordinarie, previste o impreviste, impediscono il verificarsi dell'esattezza e corrispondenza dei fatti economici alle previsioni precostituite nel bilancio di previsione.

123. Le entità e le efficienze della speculazione aziendale sono ripartite secondo le seguenti organiche direttive:

a) Rispetto alla natura in beni:

fruttiferi infruttiferi	materiali: beni mobili, attività fungibili e infungibili. immateriali: crediti, avviamento dell'azienda, quote d'ammortamento dell'impianto, marchi, privative, quote sociali, ecc.	liquidi, fissi o circolanti

b) Rispetto all'appartenenza patrimoniale:

- dell'azienda
  - diretta: nello stabilimento, sedi e succursali, nei magazzini doganali e generali, in viaggio od in deposito;
  - indiretta: presso i commissionari o rappresentanti, in pegno o deposito vincolato, investiti in altre aziende o speculazioni, in credito verso i clienti od i terzi
- dei terzi
  - in vendita, deposito, rappresentanza, commissione, pegno, esposizione.
  - per incasso, in conti correnti o crediti speciali.

c) In relazione alla natura economica:

attive: merci, materie prime o grezze, macchine od attrezzi, titoli di credito e fondi pubblici e privati ([a]), valuta metallica, crediti ordinari di commercio, effetti all'incasso o in sofferenza, privative, insegne e marchi, avviamenti e clientela commerciale, quote d'impianto non ancora consunte

([a]) *chèques*, fatture, lettere di vettura, vaglia o lettere cambiarie, polizze di carico, *warrants*;

passive: titoli ed effetti accettati dall'azienda, vaglia cambiari o tratte, debiti per mutui contratti: privilegiati, ipotecari, chirografari; quote di capitale investito nell'azienda e in riserva, oneri e debiti diversi.

Dalla rispondenza fra i totali dell'una e dell'altra categoria emerge la base economica dell'azienda, la chiusura in pareggio, in attività o in passivo.

La risultante economica di queste efficienze attive e passive rappresenta nel loro riscontro e rispondente elisione delle contropartite: la patrimoniale cointe-

ressenza ed appartenenza alle persone che la costituiscono.

La determinazione dei valori delle varie entità economiche inventariabili va fatta con criterio uniforme di valutazione, sia in rapporto ai beni, sia ai vari periodi di tempo cui gl'inventari si riferiscono. I beni e dritti patrimoniali si valutano ordinariamente al loro prezzo di stima, fondato sulla capitalizzazione della rendita netta; ed i beni che per sè stessi non sono capaci di rendita (merci mobili impianti) si valutano al prezzo corrente sul mercato secondo la efficienza speculativa di cui sono suscettibili al momento dell'inventario. (1)

---

(1) Si è avversato il sistema di valutazione al prezzo corrente, perchè in taluni casi non è possibile conoscerlo con precisione, in altri la merce considerata non è in commercio in quel momento di attività commerciale, in ogni caso il prezzo corrente è soggetto ad oscillazioni tali, che potrebbero far derivare perdite e lucri, in rapporto alle valutazioni d'inventario. Però tali obiezioni contrastano con il principio fondamentale di formazione degli inventari costituiti dalla valutazione nel momento considerato, e non tengono conto della natura transitoria delle causali di oscillazioni anzidette che, a gestione finita, in tanta parte si elidono, se determinate da cause precarie.

CAPITOLO IV.

L'organizzazione padronale e funzionale dell'azienda commerciale

124. Agenti ed usiliari di commercio — 125. L'institore, funzioni e rapporti col preponente — 126. La responsabilità amministrativa e patrimoniale della gestione — 127. Forme e limiti con cui se ne esplicano le funzioni — 128. Cause di cessazione del mandato — 129. Il mediatore, funzioni e responsabilità verso le parti 130. Basi d'esplicazione delle attività di mediazione — 131. Sistemi di regolamento dell'esercizio della mediazione — 132. Categorie in cui si suddividono i mediatori, caratteri distintivi — 133. Il regolamento per l'esercizio della mediazione in Italia. — 134. Operazioni consentite ai mediatori — 135. Libri e scritture cui sono obbligati — 136. L'obbligo del segreto professionale — 137. Il rappresentante di commercio — 138. Caratteri distintivi della mediazione — 139. Estensioni e limiti del contratto di rappresentanza — 140. Il commesso, attribuzioni — 141. Il commissionario, in che si distingue dal commesso e dal mediatore — 142. Le operazioni del commissionario ed i mezzi con cui si esplicano — 143. L'espansione odierna dell'attività dei commissionari — 144. Gli ausiliari minori, gli spedizionieri — 145. L'organizzazione funzionale del personale nelle aziende — 146. Criteri e direttive di scelta del personale.

124. Le attività commerciali si svolgono attraverso un complesso di agenti e di ausiliari, che, con diverse gradazioni di dipendenza padronale e di interdipen-

denza funzionale, provvedono a dare vita e movimento alle aziende, sì che devono avere doti spiccate di capacità di istruzione e di preparazione, non diverse, tranne per una maggiore specializzazione, da quelle richieste per i commercianti stessi. Delineeremo le principali figure di agenti e di ausiliari del commercio, specialmente nel rapporto delle loro funzioni aziendali e della loro attività economico-speculativa.

125. L'institore è il procuratore o rappresentante generale (*Prokurist*) preposto dal proprietario, persona fisica o giuridica, all'azienda commerciale: perchè ne eserciti il commercio in nome e conto di lui mediante compenso. Non si ha, quindi, mandato a compiere una o più funzioni speculative; bensì il proprietario dell'azienda, non potendo tenerne l'amministrazione e la gestione personalmente, sostituisce alla propria persona quella dell'institore.

L'institore è un agente ausiliare in rapporto al preponente, che lo ha investito delle più ampie facoltà speculative, ma è persona principale in rapporto al ramo di commercio ed all'azienda stessa, che egli gestisce con residenza stabile nel luogo in cui se ne svolgono le attività.

Per evitare la confusione delle due personalità economiche e giuridiche, l'institore agisce sempre a nome e per conto del preponente e tale dichiarazione premette ed aggiunge anche alla firma, con la dizione « per procura », « per preposizione », « l'institore della ditta », o con la semplice sigla consuetudinaria « P. P. ».

Conseguenza di una tale omissione può essere il disconoscimento da parte del preponente dell'operazione, anche perchè i rapporti fiduciari del commercio impongono la necessità che il pubblico sappia

con chi tratti le operazioni, specialmente in relazione al credito di cui gode l'azienda. Per altro, la dichiarazione di preposizione è implicita quando si tratti di affari strettamente inerenti ad una gestione per conto del preponente.

126. L'institore non impegna il suo patrimonio, per effetto della gestione che ha assunto, ed il compenso che per la sua opera riceve dal preponente può essere in misura prefissa o periodica; ma, nella più parte dei casi, consiste in una partecipazione agli utili dell'azienda, qualche volta con l'obbligo correlativo di sopportarne perdite eventuali. Il preponente, dal suo canto, è responsabile per l'institore delle obbligazioni assunte, nei limiti del commercio al quale abbia preposto quest'ultimo, anche quando l'institore ne abbia impegnato il patrimonio nonostante particolari istruzioni e delimitazioni ricevute, ma non note al pubblico.

L'institore deve adempiere all'incarico assunto, usando non solo della diligenza che lo stesso preponente avrebbe usato se avesse gestito l'azienda direttamente, ma benanche dell'esperienza che è insita in una persona investita di un mandato così delicato e di fiducia; e, poichè i limiti della gestione non possono essere prestabiliti se non in maniera generica, l'institore potrà liberarsi da ogni eventuale responsabilità, dimostrando che in quei rincontri il preponente non diversamente si sarebbe regolato.

127. Tutto ciò che ha attinenza col regolamento tecnico contabile e giuridico dell'azienda rientra nelle attribuzioni obbligatorie dell'institore, il quale assume e licenzia il personale dell'azienda, ma non può senza il consenso del preponente sostituire altri nelle incombenze direttive o padronali cui egli stesso

è preposto; tiene, del pari, i libri di commercio in piena regola ed agisce attivamente e passivamente in giudizio per le azioni che interessino l'azienda.

Il conto della gestione tenuta dev'essere reso dall'institore nei modi e tempi prescritti dal contratto di preposizione ed, in difetto, dalla consuetudine commerciale. La responsabilità patrimoniale derivante all'institore verso il preponente è ritenuta nei casi in cui quest'ultimo abbia esorbitato dal generale mandato affidatogli, abbia compiuto affari in nome e per conto proprio, abbia danneggiato gravemente l'azienda per negligenza o colpa nell'omettere o nel commettere operazioni, che la pratica e l'interesse dell'azienda indicavano doversi evitare o svolgere altrimenti. Un tale accertamento deve ammettersi restrittivamente, dato il carattere fiduciario dell'institoria e l'estensione dei poteri direttivi ed economici conferiti all'institore dal preponente, che si presuppone conosca la qualità del preposto e riponga in lui quella illimitata fiducia, che lo induce a sostituirlo alla propria persona e ad affidargli un complesso di affari e di capitali.

128. L'institoria cessa quando venga a mancare la qualità di commerciante nel preponente o nell'institore od il mandato venga revocato, cessi per termine prefisso o sia rinunziato dall'institore.

Queste due ultime cause di cessazione devono risultare con le formalità stesse con cui s'iniziò il contratto, affinchè il pubblico interessato possa nelle Camere di commercio e nelle Borse conoscere dagli organi stessi di pubblicità commerciale il mutamento avvenuto nella gestione dell'azienda, per lo innanzi soggetta a preposizione.

129. Un complesso lavorio per accostare la domanda all'offerta e porre l'una in condizione di trovare cor-

rispondenza e collocamento nell'altra compiono i sensali o mediatori di commercio (*Mahler*, *Courtiers*), la cui opera si esplica in regime di libera concorrenza, ed in tante categorie quante sono le specie di affari commerciali: in titoli di credito assicurazioni noleggi e così via. Non hanno alcuna responsabilità o cointeressenza nell'andamento del negozio concluso, poichè non agiscono in nome o conto proprio, e la loro opera consiste soltanto nel porre a contatto la domanda e l'offerta, vincere la riluttanza dell'una e dell'altra, trovare un punto di accordo andando dall'una all'altra parte, portando e riportando proposte, spianando la via all'intesa contrattuale: opera delicata in cui rifulgono le doti di abilità e di preparazione dei mediatori, ai quali è dovuta la conclusione in tanta parte dei contratti.

Generalmente essi percepiscono un compenso di mediazione o senseria dalle parti contraenti fissato da patti e da consuetudini locali o particolari di commercio, ma il mediatore può rinunziarvi totalmente o parzialmente per una delle parti contraenti, nei contratti relativi apponendo la formula « franco di mediazione » oppure a 1/2 od 1/3 ecc di mediazione.

130. Il credito che alcuni mediatori acquistano sui mercati e nelle piazze commerciali fa sì che ad essi converga il complesso delle offerte e delle domande, sino a diventare dei veri dirigenti della vita commerciale in determinati ambienti economici; poichè vengono a conoscenza delle offerte e delle domande, ne sanno il punto utilitario d'incontro e fanno avvicinare le une alle altre con criteri pratici.

I mediatori raccolgono le proposte di affari, che si affacciano sul mercato, e segnano nei loro libri questo poliedrico complesso di domande e di offerte di merci o di capitali che chiedono collocamento,

specialmente da parte di coloro che, vivendo lontani dalla vita degli scambi o da quel determinato mercato, solo a mezzo dei mediatori possono parteciparvi. Si considerino quanti contratti, quotidianamente rimasti non conclusi per disparità di pretese, sono ripresi svolti fatti concludere con un lavoro di abilità tecnica e di perseverante esperienza dei mediatori; i quali, agendo nell'interesse comune delle parti contraenti, smussano gli angoli a certe pretese esagerate, persuadono certe riluttanze, delineano, spesso esagerando, le qualità della merce e la utilitarietà del collocamento o dell'acquisto, si traggono in disparte quando si accorgono che il negozio è arrivato a conclusione, poichè il massimo loro interesse è fino a che questa si compia.

131. Il mediatore è un commerciante, inquantochè rientra nella larga categoria delle persone che hanno nella vita commerciale funzioni di svolgimento e di incremento, ed è per questo che noi abbiamo messa questa categoria di persone fra gli ausiliari del commercio.

Ancor oggi in alcuni stati (Belgio, Inghilterra, ecc.) la mediazione è funzione libera, non sottoposta a limitazioni o regolamento particolare, poichè le persone che la esercitano devono sottostare soltanto alle disposizioni generali, che regolano il commercio e gli atti relativi. In Germania sono stabilite delle restrizioni solo per i mediatori deputati in Borsa alla formazione ufficiale dei prezzi delle merci e dei titoli (*Kursrülhers*).

Ma la delicatezza delle funzioni affidate ai mediatori ed il rapporto di fiduciarietà, che si viene a stabilire tra le parti e l'intermediario, ha indotto la più parte delle odierne legislazioni ad adottare il prevalente sistema di regolamentazione legale della mediazione (Francia, Spagna, Austria, Italia).

In Francia i mediatori delle merci rientrano nella categoria dei commercianti e compiono le operazioni cumulativamente in regime libero, ma alcune attribuzioni sono riservate a determinate categorie di iscritti dopo aver prestato giuramento avanti i tribunali di commercio: così per le vendite ai pubblici incanti di merci depositate nei magazzini generali o per la stima delle merci o la vendita di esse a seguito dell' esecuzione sui *warrants* ed, in generale, per le quotazioni al corso legale delle merci.

Più rigorose norme sono prescritte per l' esercizio della mediazione nella legislazione austriaca, per la quale l' esercizio è del pari soggetto ad obbligo di giuramento preventivo ed alla dimostrazione di godere determinati requisiti di capacità e di moralità. L'autorizzazione può essere data per l' esercizio di uno o più rami di mediazione, soggetti a sanzioni disciplinari che vanno dalla pena pecuniaria alla perdita dell'abilitazione. L'esercizio stesso della mediazione, con divieto di partecipare a speculazioni commerciali, è soggetto all'adempimento di norme speciali, per le quali è richiesto finanche nel mediatore l' obbligo di conservare i campioni per ogni vendita conclusa col suo intervento e fino alla definizione dell'affare, ovemai le parti e le consuetudini locali non lo esonerino. Del pari dovrà sottostare alle norme preventive e repressive ordinate circa alcune operazioni ritenute dannose al commercio, come gli affari differenziali sui grani e sulle farine (*Börsenniassige terminengeschafte*).

Del pari, è garentita la veridicità dei corsi accertati e la repressione delle simulazioni contrattuali, la divulgazione di false notizie, e quanto altro abbia per scopo di determinare una influenza dolosa sul corso dei prezzi delle merci.

132. Diverse sono le categorie di persone, che si

dedicano all'esercizio della mediazione. In Inghilterra si distinguono gli *stok brokers*, agenti di cambio, gli *insurance brokers.*, mediatori di assicurazioni, gli *ships brokers,* mediatori marittimi, i *general brokers*, mediatori generali o comuni. Il mediatore di merci deve ottenerne la licenza dall'autorità municipale.

In Francia si distinguono i mediatori di merci da quelli di noli, di cambio o di assicurazioni e del commercio marittimo, i quali ultimi costituiscono una speciale categoria di ausiliari rappresentanti dell'armatore o del capitano della nave, le cui le principali operazioni consistono nelle seguenti: a) mediazione dei noli, con le relative pratiche per il carico e la spedizione delle merci, formazione delle dichiarazioni polizze e scritture di noleggio, b) pratiche amministrative incombenti al capitano od all'armatore verso i terzi, le pubbliche o le private amministrazioni dei luoghi di partenza o di approdo, verso le autorità o comunità doganali consolari o sanitarie e così via, c) accertamento periodico del corso dei noli sulla piazza in cui agiscono, per parte del sindacato o collegio dei mediatori, d) vendite all'incanto di navi o merci per delegazione delle parti o dei tribunali, e) assicurazione marittima della nave e della merce, o dell'una e dell'altra, ed in alcuni casi, per intesa delle parti, anche la liquidazione dei danni prodotti dai sinistri.

133. In Italia è stato adottato il sistema misto: la professione di mediatore è libera nell'esercizio, ma quelli che hanno funzioni in pubblici esercizi ed uffici per la circolazione delle merci e del credito devono sottostare a speciali norme. Questi mediatori riconosciuti (pubblici) sono iscritti in uno speciale albo esistente presso le Camere di commercio, le quali prescrivono in regolamenti speciali le norme specifiche

per l'esercizio della mediazione ed il rilascio dei relativi certificati, dopo verificata l'esistenza delle condizioni richieste per la iscrizione nelle varie categorie. Le Camere sono responsabili verso le parti per i mediatori, quando ne abbiano esaminato le condizioni richieste tassativamente per la iscrizione, e cioè: maggiore età, godimenti dei dritti civili e politici, idoneità tecnica, deposito di una cauzione proporzionalmente rispondente alla categoria di mediazione esercitata, che per i mediatori in merci e derrate varia da lire 1000 a 30000 secondo l'importanza dei mercati. La cauzione è vincolata con successivo grado di privilegio per i pagamenti da farsi dal mediatore per i danni che possa apportare per dolo colpa o negligenza verso i clienti o per le pene pecuniarie cui possa essere condannato.

134. Ai mediatori iscritti sono riservate alcune categorie di operazioni, per le quali non possono rifiutarsi di prestare la loro opera a chiunque la richieda, e devono denunziare al Sindacato di borsa specialmente: a) le vendite all'incanto, per ordine del magistrato o per disposizione della legge, di merci o valori, b) l'esecuzione coattiva delle operazioni di borsa, c) l'accertamento delle quotazioni di borsa, dei corsi delle merci, dei valori e dei cambi, formandone il listino ufficiale, d) tutte le altre operazioni che il codice di commercio riserva espressamente ai mediatori.

I mediatori sono riuniti per ciascuna borsa in Sindacato, composto da un numero di membri non minore di sei, nè maggiore di diciotto in ragione del numero dei componenti e secondo il regolamento particolare.

Le operazione del Sindacato sono quelle generali delle borse di commercio.

135. I mediatori hanno obbligo di tenere determinati libri di commercio, tassativamente richiesti: a) il libretto in carta libera per l'annotazione immediata sommaria del contratto concluso dalle parti, della data e dell'ora relativa, b) il libro giornale per registrare quotidianamente e regolarmente le operazioni compiute con il proprio intervento e la indicazione dei relativi valori di contrattazione. Al libro giornale devono essere sostituiti foglietti bollati, scritti soltanto a penna e senza abrasioni o cancellature, quando abbiano riferimento a determinate contrattazioni su valori.

Concluso e registrato il contratto, il mediatore non è tenuto a ricevere o fare pagamenti e consegne delle merci, o, quanto meno, a dare adempimento ad altre condizioni del contratto; poichè la sua opera da tale momento può dirsi cessata ed ogni incombenza, affidatagli senza incompatibilità legali, rientra nella sua speculazione privata.

Dalla natura stessa delle funzioni di mediatore deriva che questi ha il dovere della imparzialità nell'opera di avvicinamento delle parti e delle loro proposte. Nel concluderne il contratto, quale che sia la parte che se ne avvantaggi, egli agisce nell'interesse comune, nè la priorità d'incarico od altro motivo potrebbe determinare un trattamento particolare in favore dell'una o dell'altro, anche perchè percepisce normalmente quote uguali di compenso dall'uno o dall'altro contraente.

136. Del pari, il mediatore è tenuto a mantenere il più delicato silenzio verso le persone estranee ai contraenti, circa le proposte rispettivamente avanzate o ritirate ed ai contratti conclusi. Di vero, la conoscenza di certe quotazioni o contrattazioni può esercitare una grave influenza sul regolare andamento

della vita commerciale e sul movimento delle borse di commercio, ed è particolarmente essenziale alla onesta e regolare conclusione dei contratti che le parti non sappiano anzitempo fin dove giunga la capacità e volontà di compravendità rispettiva. Per garantire il segreto delle operazioni di mediazione sono applicati tre sistemi: l'uno impone il segretó del nome del contraente che ha avanzato la proposta, tranne quando ne abbia avuta autorizzazione e lo consenta la natura del contratto (Spagna); l'altro impone di denunciare il nome del contraente all'altra parte, quando ne sia richiesto, salvo nel caso che il contratto abbia esecuzione immediata con la consegna della merce e del prezzo; un terzo sistema intermedio, adottato, in Italia, dà piena facoltà al mediatore di denunziare o meno il nome dell'altro contraente, assumendone in quest'ultimo caso la responsabilità, con la duplice figura di commissionario verso il proponente e verso l'altro contraente.

Quando il mediatore tace il nome della persona per cui ha contrattato avrà dritto verso quest'ultima al montare della copertura, con titoli o girate di facile realizzazione, per le somme di cui dovrà a causa del contratto, subire un'esposizione.

137. Esaminiamo, ora, un'altra e non meno diffusa forma di attività ausiliara degli scambi.

Il bisogno di espansione del movimento delle case commerciali determina quello di avere, specie per le ditte estere, delle persone che le rappresentino nei paesi e sulle piazze commerciali, ove si addimostri utilitario il collocamento dei prodotti o l'acquisto delle materie prime, anche per aumentare la sfera e l'entità del proprio commercio. Il rappresentante può definirsi, quindi, una persona incaricata dal commerciante di concludere in di lui nome e parte, su di

una predeterminata zona, gli affari per la ditta rappresentata ed in un paese o su di un mercato diverso da quello in cui quest'ultima ha sede o succursali.

Occorrono, per altro, persone che conoscano l'ambiente, avvicinino il produttore al consumatore, facciano conoscere le rispettive offerte, concludano ed eseguano i relativi contratti per conto e nell'interesse dell'azienda principale, nei limiti assegnati dalla ditta rappresentata e che sono resi noti alla clientela mediante circolari, lettere di presentazione o comunicazioni nelle pubblicazioni periodiche; anche perchè il rappresentante possa trattare in nome del mandante ed apporre nei contratti e nelle scritture la dizione « per procura », « salvo approvazione », od altra equivalente.

L'esecuzione delle proposte e dei contratti è demandata alla ditta rappresentata, cui sono trasmesse ed approvate in maniera generale e preventiva o caso per caso a seguito di ricezione. Il rappresentante, in corrispettivo della sua opera, riceve un compenso di commissione fisso od ordinariamente proporzionale all'entità dell'affare per suo mezzo concluso.

Per altro, quando la rappresentanza, che può essere comune a più ditte, dia luogo all'impianto di una succursale della ditta rappresentata, il rappresentante diventa, sempre nei limiti del mandato conferitogli, un institore del principale anche nei rapporti coi terzi.

La revoca della rappresentanza è resa nota nei modi e termini consuetudinari, diretti a far si che la clientela ne sia edotta, ad evitare che continui un corso di affari con chi non agisce più per la ditta mandante.

138. I rappresentanti si distinguono dai mediatori, perchè la loro opera nella conclusione dei contratti

è unilaterale, essi vanno alla ricerca del contraente per proporlo alla ditta per cui agiscono ed il contratto si attua tra quest'ultima e il terzo, secondo le pattuizioni fissate a mezzo del rappresentante, il quale ne assume in nome e nell'interesse di una delle parti l'esecuzione, gl'incassi od i pagamenti, e così via.

La mancanza di estraneità fra i contraenti, l'impossibilità di prestare l'opera propria in favore di chiunque la richieda, con dritto di percepire compenso pel negozio concluso, da ambo le parti, il fatto che all'interesse generale per la conclusione del contratto si sovrapponga quello per la ditta alla cui dipendenza l'agente si trova e da cui solo ottiene la provvigione, delineano nettamente la diversità dei caratteri fra queste categorie di persone ausiliarie delle contrattazioni commerciali. Di vero, il rappresentante inizia le sue funzioni come ufficio razionalmente organizzato di informazioni e di mostra campionaria, assume di portare a compimento e regolare affari per conto di altri, prendendo l'iniziativa diretta alla ricerca ed all'avvicinamento della domanda e dell'offerta, dando modo alla ditta rappresentata di concludere l'affare definitivo anche direttamente.

In rispondenza di questi diritti e doveri il rappresentante può essere tenuto a rispondere in parte delle perdite subite dalla ditta rappresentata per gli affari conclusi col suo tramite ed andati a male, od anche soltanto rimasti ineseguiti. Queste cointeressenze nelle perdite, comprese nella denominazione di « star del credere », sono considerate come derivanti dalla poca oculatezza o competenza del rappresentante, volendosi così evitare che, per percepire alle provvigioni, proponga affari cattivi in relazione alla solvibilità del cliente.

139. Il contratto di rappresentanza cessa allo sca-

dere del termine predeterminato, per preavviso fatto rispettivamente nei termini indicati dalle consuetudini commerciali.

Il rappresentante può associare alla gestione della rappresentanza l'esercizio di qualche ramo di commercio diretto, molte volte ha locali propri di deposito, per evitare il sovraffollamento di merci nei magazzini della ditta principale, o, del pari, organizza esposizioni permanenti, adottando particolari ed appropriati sistemi di *rèclame*. Il rappresentante depositario percepisce ordinariamente un compenso, costituito dalla differenza di prezzo tra quello minimo per lui stabilito e quello di rivendita.

145. Prima di chiudere questa parte della trattazione delineeremo la figura degli ausiliari minori nelle aziende commerciali, per poter dare un quadro comprensivo delle attività commerciali nel loro multiforme esplicamento.

I commessi, che coadiuvano il principale od il personale direttivo dell'azienda nel lavoro amministrativo, contabile e generale della gestione, possono distinguersi in varie categorie:

a) sedentari, i quali si occupano del lavoro di gestione smercio pubblicità tenuta dei registri e corrispondenza, vigilano sull'andamento dei lavoratori, presentano le merci alla clientela, mettendone in bella mostra le qualità, e ne incassano il prezzo per riversarlo alla chiusura quotidiana dei conti;

b) viaggiatori, che hanno per ufficio l'accaparramento, viaggiando di paese in paese, degli affari per conto della ditta principale, a cui mandano le proposte di commissione per l'approvazione e l'esecuzione. Il commesso o rappresentante viaggiatore agisce in nome e per conto della ditta committente, su campioni listini o cataloghi e secondo le istruzioni di que-

st'ultima, senza assumere, per altro, alcuna particolare responsabilità personale verso la clientela. Egli riceve le commissioni in duplicato, di cui una copia è rilasciata al committente con la dizione « salvo approvazione della ditta rappresentata », l'altra è inviata alla ditta, che manda al committente la « lettera di conferma », direttamente od a mezzo del viaggiatore.

141. Diversa, poi, dalla mediazione è la commissione libera, di cui produttori e commercianti notevoli si servono sulle piazze lontane e per determinate categorie di operazioni. Il mediatore, di vero, ha per funzione in un primo momento di ricercare l'offerta in rispondenza della domanda o viceversa, poi nell'avvicinarle e nel far sì che il consenso contrattuale si raggiunga, in un terzo momento nel testimoniare la conclusione del contratto e dargli una veste formale con la iscrizione nei propri registri. Il commissionario, per converso, tratta e conclude l'affare nel proprio nome ed è obbligato verso le parti in ugual misura, poichè nella più parte dei casi l'un contraente ignora anche se il commissionario agisca per proprio od altrui conto. Si ha, quindi, col segreto delle speculazioni intraprese dal commissionario, la sua completa autonomia commerciale, ed il negozio è scevro dai pericoli, che esulano dalle parti che stanno di fronte (commissionario e venditore od acquirente); appunto perchè, agendo su di una stessa piazza, si conoscono e valutano reciprocamente il fido e la capacità commerciale sulla base del rispettivo passato e della loro posizione economica.

Una tale differenza sostanziale di contenuto delle rispettive funzioni non impedisce, per altro, che il mediatore assuma in alcuni casi la funzione di commissionario; ma è connaturato a tale istituto econo-

mico giuridico che esso abbandoni in tali casi la prima veste. Le operazioni del mediatore e del rappresentante sono subordinate all'approvazione della ditta rappresentata, quelle del commissionario sono già perfezionate con la conclusione, tranne quando siasi riservato di dare « il fermo » a seguito dell'approvazione che attende nei suoi particolari rapporti dalla ditta per cui agisce.

Il commissionario, come il rappresentante ordinario, può essere anche depositario di una certa quantità di merce delle cui operazioni si occupa.

142. Il commissionario deve nella conclusione delle operazioni attenersi alle istruzioni ricevute, tranne quando il mandato sia dato « a mano libera » od « al meglio » ; ed ha obbligo di trasmettere al committente il conto periodico degli acquisti e delle vendite. La responsabilità del commisionario per le perdite, che si verifichino nelle operazioni compiute a suo mezzo, ricade su lui per intero se il negozio andato a male sia stato conchiuso con violazione od oltre i limiti dell'incarico, secondo le particolari pattuizioni.

Quando, per altro, le perdite siano da addebitarsi al fido eccessivo od infondato concesso dal commissionario, questi, come abbiamo visto pel rappresentante, per larga consuetudine commerciale ne sopporta parte o tutto il montare.

La provvigione che il commissionario ritiene sugli incassi, quando non è rimessa alle consuetudini della piazza commerciale, può essere convenuta ad un tanto per cento o per mille sull'importo totale delle operazioni compiute a suo mezzo, o, quanto meno, sotto forma di sconto sul valore nominale o valore base della merce ceduta dal committente con pagamento differito, nei casi in cui il commissionario agisca nelle compravendite a suo rischio.

Oltre la provvigione il commissionario ha dritto, salvo patti in contrario, all'interesse sulle somme anticipate ed al rimborso delle spese e dritti di imballaggio custodia e così via; preleverà, del pari, dall'incasso lordo le spese di trasporto e sbarco, carico e scarico doganale stallie e controstallie, dazio consumo, assicurazione e così via, mentre le altre restano consuetudinariamente a suo carico (corrispondenza, senseria, etc).

Il committente anticipa parte o tutto il montare della merce negoziata, mediante la consegna di un certo quantitativo di merci, se trattasi di venditore, o di danaro se occorrente per l'acquisto; ma ordinariamente è il commissionario che vi provvede avvalendosi del credito che ha verso il venditore, produttore o consumatore.

143. Le funzioni d'intermediazione del commissionario hanno assunto odiernamente una importanza veramente notevole. A questi uffiici ed aziende di commissione, spesso organizzati su vaste e razionali proporzioni, affluisce la domanda e l'offerta delle merci, e le commissioni sono eseguite con speditezza precisione ed economicità. Ormai le grandi case commissionarie si sono assunte il compito di provvedere all'approvvigionamento dei mercati di consumo od allo sbocco dei centri di produzione e dei mercati di vendita; hanno alla loro dipendenza un complesso numeroso di agenti viaggiatori per il collocamento o l'acquisto delle merci nei grandi centri di produzione e di commercio; assumono sovente le direttive stesse del traffico, si che è dato pensare, considerandone il movimento degli affari, a quello di piccole borse di merci.

Vi sono rami di commercio, come quello librario, assunti da questi intermediari sulle grandi piazze

editoriali; ma, sopratutto, le grandi ditte commissionarie si formano per gli scambi di esportazione ed importazione (1) (*Exporte-Geschaftes*), che nei maggiori centri del commercio internazionale raccolgono domande ed offerte dei più lontani paesi e le distribuiscono in quegli altri ove maggiore se ne addimostra la convenienza, con un margine d'utile conveniente pel commissionario. Nuovi stocchi all'esportazione si aprono per opera di queste ditte commissionarie di esportazione (*Export-Agenturen*), le quali operano il più delle volte avendo a loro disposizione soltanto i listini ed i campioni delle merci offerte, esposti in bella ed ordinata mostra (*Export Muster Lager*), e produttori importanti si sono salvati dalle crisi di sovraproduzione proprio per l'attiva ed intelligente opera di questi commissionari-esportatori.

134. Abbiamo delineato le principali figure di agenti ed ausiliari delle aziende commerciali, ma, trascurandone le minori, è opportuno ricordare le funzioni importanti degli spedizionieri, che sovraintendono ai trasporti per terra e per mare, per conto dei loro clienti o committenti, assumendone gli oneri dell'organizzazione funzionale ed una responsabilità particolare (2).

---

(1) A Milano esistono, tra le maggiori, la Società commissionaria di esportazione, con tredici milioni di capitale, e la Società commissionaria orientale con un milione e mezzo.

(2) Nel commercio di esportazione uno degli ausiliari più spiccati è rappresentato dallo *spedizioniere*, che si assume l'incarico di provvedere a tutto il complesso delle pratiche doganali per lo espletamento delle formalità necessarie alla spedizione, allo svincolo od al transito ed al deposito delle merci d'importazione ed esportazione.

Questo ausiliario completa e sostituisce, con particolari

135. Chiudiamo questa rassegna riportando le osservazioni che sul personale commerciale faceva un vecchio saggio di economia commerciale, per desumerne la importanza avuta in ogni periodo storico, e che culmina in quello attuale:

« L'agente incaricato della corrispondenza della « ditta ha l'obbligo di conformarsi a queste due « regole: a) in tutti i casi in cui si ricevono ordina- « zioni, eccetto quando la limitazione del tempo è « oggetto precipuo dell'ordinazione, l'agente, se è « in grado di allegare una buona ragione per pre- « vedere il probabile ribasso dell'articolo chiesto, deve « sospendere l'esecuzione dell'ordine e scrivere al « committente senza perdere tempo, aspettando la « risposta definitiva, b) nei casi contrari quando sono

---

capacità tecniche e di esperienza, l'opera dell'esportatore o dell'importatore agevolando così anche il lavoro degli uffici doganali; ciò che ha determinato la disposizione regolamentare che consente l'esercizio di tale attività unicamente a coloro che siano muniti di speciale patente, rilasciata sulla dimostrazione, che il richiedente faccia, della sua capacità tecnica e professionale per quanto si attiene alle operazioni a cui può essere preposto dai commercianti. Queste garenzie per altro, devono essere, secondo il nostro odierno ordinamento, integrate da un periodo di tirocinio, dalla piena capacità giuridica e moralità, oltre che dal deposito, preventivo all'ammissione in servizio, di una cauzione proporzionata alla categoria dell'ufficio doganale in cui lo spedizioniere deve esercitare le sue funzioni.

Per agevolare nella pratica degli scambi l'opera di questi ausiliari è consentita la facoltà di nominarsi dei sostituiti e *procuratori*; i quali, avendo i requisiti regolamentari, possono agire in nome e parte dello spedizioniere che li ha nominati, e che assume la responsabilità incondizionata delle operazioni doganali compiute.

« grandi le probabilità del rialzo, l'agente deve scri-
« vere a tutti i principali corrispondenti della ditta,
« avvisandoli di comprare immediatamente ». (1)

In un secolo queste norme di attività commerciale sono state rese tanto più complessamente razionali e difficili, con l'estendersi dei mercati e l'ingrandirsi poliedrico della vita commerciale da richiedere negli ausiliari e negli agenti commerciali una sempre più spiccata attività capacità e competenza commerciale, con il graduale elevarsi e razionalizzarsi, diciamo con brutta parola, del movimento delle aziende e dei traffici.

146. I commercianti prescelgono, secondo criteri propri di pratica commerciale ed a seguito di referenze e di titoli, il loro personale tecnico; ma vi sono ditte e associazioni che si occupano del collocamento del personale commerciante.

In germania ha assunto grande importanza la *Verein für Handlung Commis* di Amburgo, che, fondata nel 1858, contava prima della confragrazione europea circa 75.000 soci e spiegava la sua opera a mezzo di 20 uffici regionali e 62 nelle altre parti del mondo, con un organo diretto per le informazioni circa le domande ed offerte d'impiego, *l'Handel standt*, e provvedeva al collocamento di circa 6000 persone all'anno (2).

In Isvizzera è floridissimo l'Ufficio centrale di collocamento, fondato a Zurigo dall'Unione delle società di commercianti, ed è sussidiato dal Governo federale.

---

(1) Macual. *Examen impartial des nouvelles rues de M: Robert Owen et de ses étâblissements a New Lamark en Écosse* (Paris 1821) pag; 116

(2) Notevoli sono le Società similari: la *Deutsche natio nalen Handlungsgehilfen Verband* di Amburgo, la *Ferband Deutschen Handlungsgehilfen* di Lispia, la *Kaufnamische Verein* di Francoforte S. M.

CAPITOLO V

L'assicurazione dei rischi commerciali

147. Funzioni e finalità dell'assicurazione — 148. I sistemi di obligatorietà e libertà d'assicurazione — 149. Elementi costitutivi dell'istituto economico — 150. L' intervento dello Stato, regolatore delle intraprese private d'assicurazione — 151. Basi speculative delle intraprese, le assicurazioni mutuali — 152. I contratti, le clausole, la portata — 153. Il premio dovuto dagli assicurati, coefficienti e basi economiche — 154. Commisurazione e prevalutazione del rischio — 155. Delimitazioni al rischio assicurato, in rapporto alle cause che lo possono determinare — 156. Valori indennizzabili e quantitativi risarcibili — 157. Il fondo di riserva e gli scopi cui è destinato — 158. Il sistema del reparto del rischio fra gli assicurati, come sostitutivo ed integratore di quello della riserva — 159. La previdenza assicurativa nelle grandi aziende commerciali e industriali — 160. L'assicurazione di Stato, critiche e direttive — 161. L'assicurazione sui rischi degli incendi — 162. I rischi inerenti ai trasporti — 163. I rischi nei trasporti ordinari — 165. Il rischio nei trasporti per mare — 166. Il rischio nelle comunicazioni postali — 167. Il rischio nel credito commerciale — 168. I rischi minori inerenti alla vita degli scambi.

147. L'assicurazione è diretta a reintegrare, con il contributo degli assicurati, le entità patrimoniali di coloro, fra di essi, che siano annullate o diminuite per eventi fortuitamente dannosi e preveduti

genericamente nel tempo nello spazio e nella forma. L'assicurazione, quindi, osserva il Wagner (1), incoraggia le attività tecnicamente più arrischiate, consente ad operazioni che prima erano impossibili o infrequenti di diventare possibili e frequenti, ed ispira una tranquillità maggiore, imprimendo al movimento degli affari una continuità vantaggiosa, anche dopo catastrofici avvenimenti.

L'assicurazione, come ogni forma di previdenza, appartiene alla libera volontà ed iniziativa individuale; ma per alcune classi sociali e per determinati eventi dannosi rientra nei compiti di ordine pubblico dello Stato, che deve creare spesso in alcuni periodi ed ambienti il senso della previdenza, laddove questa si mostri debole ed esigua.

148. L'obbligatorietà sancita da leggi dello Stato può essere imposta in via generale, per solidarietà sociale alle classi e persone che si trovino in determinate condizioni di rischio, in forma di obbligo assoluto o di contributo alle persone da cui dipendono o che per esse sono interessate ed obbligate (imprenditori, Stato, enti pubblici ed autarchici (2).

Il Wagner vorrebbe delimitata l'obbligatorietà alla assicurazione contro gli incendi del mobilio e della casa di abitazione, dei raccolti contro la grandine, del bestiame contro le epizoozie, degli operai contro gl'infortuni e così via.

L'assicurazione obbligatoria dovrebbe farsi alle Casse pubbliche o cooperative in condizioni di mono-

---

(1) *Le assicurazioni* in « Biblioteca degli Economisti » Ser: III[a] vol. 13, pag: 870 e seg:

(2) In Germania, tranne la Prussia, è stata resa obbligatoria l'assicurazione sugli incendi.

polio, ed alle quali sia data la preferenza su quelle libere per quelle ragioni, cui accenneremo parlando del sistema mutuale in rapporto a quello privato speculativo. Per altro, alle stesse intraprese libere possono essere assegnate condizioni e norme di gestione e di regolamento dei premi e degli indennizzi.

149. Gli elementi essenziali dell'assicurazione contro il rischio commerciale, previsti nei contratti, sono fondati sull'incertezza:

a) sul se si verifichi l'evento dannoso previsto,

b) sul momento che possa verificarsi.

c) sulla misura del danno che possa effettivamente determinarsi.

Di vero, l'assicurazione consente la ripartizione del danno derivato alle persone od ai loro beni da cause eccezionali o fortuite, e prevedute da tutti gli assicurati con quello che il Wagner definiva « il consorzio dei casi di rischio ». Non crea beni, bensì ricostituisce entità patrimoniali distrutte o diminuite, mediante i contribuiti delle persone che rimasero immuni dal caso fortuito.

In linea di principio generale mutuale, quindi, l'entità del premio è commisurata proporzionalmente alle entità complessive dei danni, che possono verificarsi in rapporto alla frequenza del caso fortuito, mentre nelle organizzazioni a scopo speculativo si aggiunge a tale coefficiente il lucro marginale che gli assuntori e capitalisti si propongono di ritrarre.

Per altro, di fronte all'assicurato il contributo deve considerarsi come quota di risparmio applicata ed investita alla previdenza per i casi fortuiti, ed è diretto a costituire una riserva comune agli assicurati, per i quali il rischio si verifica solo parzialmente in rapporto alle persone ed ai beni. Questa riserva non assume una proporzionale divisione di impiego

nel tempo, così che i premi di un anno possono essere *riservati* ad indennizzare i danni che si verificheranno anche in quelli successivi, nei quali l'entità complessiva dei premi o delle quote conferite può addimostrarsi inferiore a quella del danno complessivamente risarcibile.

150. Per le intraprese di speculazione privata sulle assicurazioni lo Stato ha adottato diversi sistemi di intervento regolatore o di vigilanza:

a) Della piena libertà di costituzione ed esercizio, ritenendosi di puro dritto privato il rapporto fra l'assicuratore e l'assicurato. Anche a questo indirizzo, però, sono state imposte delimitazioni d'ordine pubblico, sottoponendo la costituzione e la gestione di tali intraprese ai doveri legali della pubblicità dei propri atti, allo scopo di desumerne e reprimerne in tempo utile le violazioni dei dritti altrui: in quanto gli atti non siano conformi ai dettami di una retta amministrazione, non rispondano agli obblighi assunti verso gli assicurati, non provvedano all'impiego, con sicurezza e sincerità, delle garenzie istituzionali e del fondo di riserva. È l'ordine pubblico che interviene per coadiuvare e tutelare gli interessati, i quali avrebbero difficoltà e, generalmente, incompetenza tecnica nel seguire e valutare la fondatezza e lo svolgimento economico funzionale dell'intrapresa.

b) Della condizione di monopolio, per la quale l'amministrazione pubblica provvede direttamente ed esclusivamente all'esercizio di alcune forme di assicurazione (in Italia esiste per quelle sulla vita), o ne concede l'esercizio ad istituti d'ordine e d'interesse pubblico che offrano idonee garenzie patrimoniali amministrative e tecniche. La concessione rientra, quindi, nelle direttive di politica interna dello Stato ed è dominata da motivi ed esigenze di pubblico in-

teresse. Va, in proposito, rivelato come la Germania abbia creato uno speciale Istituto delle assicurazioni, diviso in sezioni rispondenti alle varie branche dell'assicurazione.

150. L'assicurazione quindi è esercitata da:

1° intraprese a base speculativa, con ordinamento e funzioni di dritto privato, prevalentemente rappresentate da società per azioni, in accomandita od anonime;

2) istituti di ordine pubblico, ma regolati nei rapporti con gli assicurati dalle norme di dritto privato, salvo le delimitazioni apportate da leggi speciali; soggetti al controllo continuo dello Stato, che ne approva gli statuti e ne determina i quantitativi minimi di capitale e del fondo di riserva;

3° associazioni mutuali, da quelle grandi e complesse che dirigono le loro attività in vaste e meravigliose proporzioni, alle più modeste o piccole ma non meno utilitarie, come quelle tra gli agricoltori per il bestiame, tra i commercianti per i rischi del credito.

Il Wagner, che fra gli economisti ha dedicato particolari ed originali studi alle assicurazioni, è partigiano convinto della generalizzazione del sistema di avocazione allo Stato, mediante istituti pubblici; perchè più facilmente può entrare in continuazione con i servizi pubblici di prevenzione e repressione di sinistri, costa meno agli assicurati, ha una maggiore esattezza e continuità nei rapporti con i privati, evita le sovrassicurazioni ed è più rispondente al pronto ed esatto adempimento delle obbligazioni.

Molti dei vantaggi sono evidenti, ma non è dato condividere tutta la fiducia che se ne ripropone l'illustre economista, anche perchè quella mutuale rappresenta, quando sia ben fondata, la forma più economica, in via generale, di assicurazione.

152. Del pari, va rivelato che i contratti di assicurazione possono contenere clausole o condizioni, che costituiscono fonte di cavilli e di menomazioni dei dritti degli assicurati, ed all'uopo lo Stato interviene con norme opportune per sovraintendere allo svolgimento generale delle assicurazioni, anche per evitare le lesioni agl'interessi d'ordine pubblico.

In Prussia specialmente è adottato anche il sistema del controllo preventivo sui contratti conclusi fra assicuratore ed assicurato, prima dell'emissione definitiva della polizza. Miglior sistema è quello ormai seguito largamente nelle legislazioni odierne: di prestabilire nella legge le clausole e condizioni generali d'assicurazione, comminando la nullità di quelle che siano stabilite in contrario o siano dirette ad eluderne attenuarne od annullarne gli effetti.

153. Il premio di assicurazione è prederminato in quote proporzionali: nelle assicurazioni mutuali, con ordinamento associativo, corporativo, territoriale o di classe, vigilate dall'amministrazione centrale o locale dello Stato, sulla base della ripartizione, proporzionalmente al rischio assicurato, del coacervo preventivo:

a) delle spese di amministrazione,

b) del complesso dei danni previsti da risarcire durante il corso dell'esercizio,

c) dell'accantonamento di riserva pei casi eccezionali, che si possano verificare al di là delle previsioni ed in quantità non calcolate od erroneamente previste, la cui estensione è data dall'incertezza circa la frequenza ed importanza degli eventi dannosi assicurati.

Nelle assicurazioni, poi, a base e con contenuto speculativo, formate da privati od enti pubblici (Stato, Comune, Provincia), ai fattori predetti è aggiunto l'altro costituito dal lucro che l'imprenditore o gli

azionisti si ripromettono, e che assume una entità determinata dagli effetti dalla concorrenza esercitata da altre associazioni ed intraprese assicuratrici similari, limitata dal punto in cui l'elevatezza del premio renderebbe antieconomica l'assicurazione.

Obiettivo ultimo dell'intrapresa assicuratrice, osserva il Wagner (1), è la massima differenza possibile tra la somma totale dei premi e quella totale delle indennità da pagarsi, donde deriva spesso la organizzazione artificiosa, fondata specialmente sulla immoderata pubblicità, diretta a procurare alti dividendi agli azionisti e notevoli assegni al personale, attirando verso l'assicurazione anche quelle persone, che se ne allontanerebbero per le condizioni gravose, cui è sottoposta proprio per questa esagerazione speculativa.

154. Ma il rischio stesso presenta delle gradazioni, che renderebbero ingiusta l'adozione di una generale unità del premio, che viene conseguentemente commisurato con un appropriato sistema di classamento. Così, per l'assicurazione contro i danni degli incendi, si adotta ormai una scala graduata di premi, secondo la natura, costruzione e destinazione degli edifici, dei mobili e delle merci assicurate, tenendo presenti e favorendo tutti i mezzi o le condizioni di fatto esistenti o create per diminuire gli effetti dannosi dell'evento assicurato e gravando, per converso, quelle che aumentino il rischio.

Si forma, quindi, la cosidetta scala dei rischi in rapporto alla graduazione dei premi, basata sul contemperamento tra i minimi ed i massimi, ma che non esclude dall'assicurazione i rischi maggiori, sebbene con elevatezza dei premi.

(1) Op. cit. pag. 583.

155. Il rischio assicurato viene preventivamente circostanziato circa la sua natura, le cause che possono determinarlo, l'estensione che può assumere in rapporto al danno risarcibile.

La fondatezza di una speculazione assicuratrice è fondata essenzialmente sui calcoli attuariali delle probabilità del rischio, sì che i premi siano commisurati alle reali entità indennizzabili. Le statistiche in questo formano base utilissima di valutazione, poichè, rappresentando l'esperienza e la sintesi del passato, prospettano la determinazione generale media con elisione delle cause accidentali; prevalutando il quadro complessivo dei rischi cui si va incontro nel tempo e nello spazio ed a cui bisogna provvedere.

Il rischio puro, matematicamente calcolato, è tanto più rispondente a quello reale, quanto più grande è il numero delle cose assicurate, per la nota legge economica: che le oscillazioni straordinariamente contrarie sieno elise da quelle straordinariamente favorevoli, in rapporto sempre alle previsioni. Sulla base del rischio matematico, quindi, è razionalmente determinato l'onere da addossarsi all'assicurato, con l'aggiunta delle quote di riserva o di rischio eccezionale e di quelle di amministrazione (addizionali), per costituire razionalmente il *premio di esercizio*.

156. Il valore assicurato, in linea di principio, è quello reale dell'obietto assicurato, ma nella pratica si cerca dagli interessati di elevarlo, per la tendenza a quella che con brutta parola è stata definita la *sovrassicurazione* (*Ueberversicherung*); così che la determinazione del valore assicurabile si determina ormai con l'incontro delle valutazioni, che rispettivamente dei beni fanno assicurato ed assicuratore.

Secondo l'ordinamento italiano l'assicurazione per somma eccedente il valore della cosa non produce

effetto in rapporto dell'assicurato, se vi fu da parte di lui colpa dolo o frode, mentre l'assicuratore di buona fede ha dritto a conseguire il premio. Per altro, l'entità del danno derivante dall'evento assicurato in alcuni casi è predeterminata esclusivamente secondo la valutazione che ne dà lo stesso interessato, specialmente quando l'obietto del contratto consista in una somma da darsi agli eredi od a persona designata, dall'assicurato, od anche a questi stesso in un determinato momento della sua vita.

Negli altri casi, col verificarsi dell'evento assicurato, il danno risarcibile è dato dalla somma dichiarata come valore dei beni, con detrazione di quella entità che ha potuto sfuggire all'evento dannoso e fortuito; sulle cui cause, però, l'assicuratore ha illimitato dritto d'indagine per sceverare quelle che siano state l'effetto del dolo o della colpa dell'assicurato, o che non vennero contemplate nel contratto d'assicurazione. (1)

La limitazione del risarcimento al valore della perdita o del deterioramento effettivo, fino alla concorrenza della somma assicurata, s'informa al principio ricostruttivo della patrimonialità dell'assicurato, la cui applicazione deve, per altro, essere interpretata con prudenziale criterio: così per l'incendio di un negozio o la perdita di una nave non basta indennizzarne il valore totale o parziale perduto, bensì deve tenersi conto del mancato profitto, della perdita

---

(1) L'evento del danno risarcibile dev'essere accidentale e l'assicurato non deve avervi avuto azione o influenza nel determinarlo; poichè, come osservava il Wagner, dove nella massima misura possibile essere contrario ai suoi interessi, ed, aggiungiamo, alla sua volontà.

o diminuizione dell'accorsatura o del credito commerciale e delle conseguenze patrimoniali correlative derivate all'assicurato per effetto del verificarsi del caso fortuito.

157. I premi prelevati dagli assicurati sono complessivamente destinati a costituire *la riserva* dell'assicurazione, che viene investita in maniera da dare il massimo di reddito, pur rimanendo a disposizione continua dell'assicuratore. La riserva, nel suo progressivo svolgimento, deve rappresentare la base di garanzia e di razionale esplicazione dell'azienda assicuratrice, indipendentemente dal fondo di esercizio, che nelle intraprese private è costituito dal capitale costitutivo o dalle cauzioni statutarie, versate su richiesta dello Stato per la concessione di esercizio.

158. Al sistema della riserva si è sostituito, specialmente per alcune forme mutuali, quello del *reparto*, in base al quale in ciascuno esercizio si prelevano dagli assicurati quelle entità di contribuzioni, che sono indicate dalla proporzionale ripartizione del complesso dei rischi sopportati e delle spese di amministrazione incontrate. Il contributo può essere pagato posticipatamente, a seguito dei risultamenti dell'esercizio, ma generalmente viene percepito anticipatamente, secondo prevalutazione e salvo rifusione del supplemento o dell'eccedenza, ove mai questa non sia destinata alla costituzione di uno speciale fondo di riserva.

Questo sistema rende l'amministrazione più semplice e consente l'esercizio di branche assicuratrici nuove o che ancora non abbiano basi attuariali di calcolo e di esperienza tecnica. E' questo, a nostro modo di vedere, il lato favorevole all'adozione del sistema; il quale, per altro, va completato con un'adeguata costituzione di riserve mediante aumenti

nei premi derivanti dai riparti, ad evitare che il recesso di un certo numero di assicurati od altri evenimenti impreveduti possano mettere in pericolo l'esistenza stessa dell'ente assicuratore. Mentre, poi, nella forma mutua gli assicurati provvedono al finanziamento dell'azienda con i contributi ordinari e suppletivi, in quella speculativa non hanno altro obbligo che di pagare i premi predeterminati in misura fissa e nei casi fortuiti il loro dritto è stabilito dal contratto interceduto.

159. Le grandi aziende commerciali e industriali adottano qualche volta una delle forme prime di assicurazione: destinano annualmente una determinata somma, da servire per i rischi che potranno verificarsi nell'esercizio corrente ed in quelli successivi, venendo a ripartire fra molti esercizi e nella complessività del movimento economico aziendale le conseguenze dei casi fortuiti. Questa assicurazione in proprio è adottata specialmente da alcune grandi compagnie di navigazione e società ferroviarie, ma va cedendo il posto a quella generalmente accolta di assicurazione mutua o speculativa.

Per altro, perchè si costituisca un'azienda di assicurazione occorre, per la forma mutuale, la formazione di un'associazione di un certo numero di persone e di un quantitativo di rischi, tale da renderla economicamente fondata in rapporto alle spese ed alle obbligazioni cui va incontro. Le funzioni tecniche ed amministrative sono esercitate alla periferia da organi raccoglitori: agenti, rappresentanti e ispettori, intenti a svolgere la materia cui si rivolge l'azione dei centri ed organi amministrativi, che coordinano e tramutano l'assicurazione dallo stadio di proposta a quello di contratto, ne vigilano l'esecuzione o le decadenze e ne assicurano l'adempimento.

160. Si è, specialmente in questi ultimi tempi, discusso a lungo su se l'assicurazione possa venir assunta dallo Stato o se questo, ciò facendo, non invada il compito devoluto all'economia privata.

Non possiamo in questa trattazione addentrarci in una larga disamina della grave questione; osserviamo soltanto che il monopolio di stato potrebbe creare istituti facili a burocratizzarsi e rendere irrazionale e disordinata l'assicurazione, che ha bisogno per la sua natura delicata della continuità dei progressi e dell'ordinamento stesso di diffusione e di pubblicità attraverso un appropriato movimento dinamico, che ne stimoli le energie più idonee e le direttive più fattive ed utilitarie; ciò che si ha, solo in regime di libera concorrenza.

D'altra parte siamo, e per ragioni efficacemente decisive, sostenitori della costituzione di istituti nazionali di assicurazioni, che consentano una fondata concorrenza a quelli privati, esenti da privilegi, sottoposti a continuità ed oculatezza di vigilanza.

161. Consideriamo ora sinteticamente le forme di assicurazioni, che più da vicino interessano la vita del commercio.

L'assicurazione sui rischi degli incendi è stabilita ordinariamente su tutte le attività immobiliari e mobiliari dell'azienda commerciale, siano esse costituite da mobili, merci o prodotti materie prime o sussidiarie, macchine e strumenti in uso, tanto in deposito che in commercio, escludendo solo alcune categorie di oggetti di straordinario valore, come le opere artistiche; o dagli immobili, siano essi addetti ad abitazione dell'imprenditore o ad opifici, magazzini e così via. La polizza contrattuale contiene anzitutto la specificazione delle cose assicurate, delle cause che possono determinare od avere influenza sul rischio,

delle condizioni d'indennizzo del rischio e di pagamento dei premi, delle forme e dei termini circa le azioni da spiegarsi dall'assicurato durante od a seguito del sinistro. Nei magazzini e depositi le merci assicurate, essendo soggette ad un continuo mutamento, sono ritenute del valore determinato dalla consistenza risultante, al momento del sinistro, dai registri dell'azienda regolarmente tenuti.

Questo ramo di assicurazioni è esercitato in Germania prevalentemente da speciali istituti pubblici, ma nelle altre nazioni quasi esclusivamente da private intraprese di speculazione.

162. L'assicurazione dei rischi dipendenti dai trasporti esclude ordinariamente certi eventi straordinari, guerra terremoti ecc, e si dirige specialmente alle merci di cui richiede uno speciale condizionamento prima del trasporto, affinchè il rischio rimanga delimitato nelle forme e nei quantitativi veramente esposti ai casi fortuiti.

163. La merce in trasporto ferroviario anche internazionale può venire assicurata per i rischi dipendenti dalle avarie e dalla perdita totale o parziale. L'assicurazione può venir assunta dallo stesso vettore o da società d'assicurazioni private con dritto di eventuale regresso verso il primo, e la dichiarazione di valore fatta dal mittente costituisce il limite massimo all'indennizzo, che è effettivamente corrisposto in proporzione del deterioramento o della perdita verificatasi. Ma è prudente norma quella adottata dall'art. 21 della Convenzione di Berna, con l'ammettere la ferrovia a provare che il valore della merce era minore di quello dichiarato, e conseguentemente si prevede, escludendolo, un interesse individuale a predeterminare un valore maggiore del reale. Tale limitazione, per altro, risponde ad un

principio razionale di assicurazione, che consente al danneggiato un indennizzo non superiore al valore effettivo della merce, così che non si compia una speculazione sul caso fortuito subìto.

Si impone, quindi, al mittente la sincerità della dichiarazione, ed opportunamente il sistema italiano si rimette, nei casi di falsa od errata dichiarazione, « al valore degli oggetti indicati nella lettera di vettura » Questo documento, di vero, è quello che più precisamente indica la natura quantità e qualità della merce. Che anzi, se si ritrova la merce dispersa e questa sia di qualità diversa da quella indicata nell'ottenere la liquidazione delle indennità di assicurazione, l'amministrazione ha dritto ad ottenere la restituzione del doppio di quella pagata in più, oltre le ordinarie penalità.

165. Nei trasporti per mare si hanno due forme di assicurazione del rischio, esercitata ordinariamente da intraprese private. Con la prima si ha un contratto di prestito, con cui l'assicurato (cambiatario) riceve una somma dall'assicurante (cambiante), e la restituirà a questi insieme al compenso o premio se la merce giunge a destinazione, mentre sarà rivalso del danno subito per perdite od avarie. Con la seconda, più rispondente all'odierna economia dei trasporti, si ha un vero e proprio contratto di assicurazione marittima, in cui l'assicuratore si obbliga di indennizzare, in corrispettivo di un premio predeterminato, l'armatore od il commerciante del valore della nave e del carico parziale o totale, avariati o perduti, al prezzo convenuto. Nella prima forma l'assicuratore anticipa il valore della merce assicurata e riceve il premio solo quando giunga a destinazione, nella seconda percepisce in precedenza il premio e paga l'indennizzo per le conseguenze del rischio quando questo siasi verificato e sia stato accertato.

L'assicurazione, sia nella forma mutua che in quella speculativa a premio, è convenuta con polizza scritta nelle forme legali e può concernere: a) rischi naturali derivanti dal mare o dal fuoco, b) rischi provenienti dal fatto delle persone che si trovano sulla nave, c) rischi derivanti dal fatto delle persone estranee alla nave, pirateria, affondamento e preda di guerra.

Possono assicurarsi i danni per perdite totali o parziali per le avarie generali e comuni, che devono essere sopportate e ripartite in comune dalla nave e dal carico perchè determinate dalle comuni opere di salvataggio, come il getto del carico; per le avarie particolari derivanti al solo carico od alla sola nave od a parte soltanto dell' uno o dell'altra e che dovrebbero essere sopportate dai singoli danneggiati.

Ma può essere prestabilita anche l' indennizzabilità della perdita parziale o dell' avaria, solo quando superi una certa proporzione del totale (consuetudinariamente i tre quarti del valore assicurato), pattuendosi così la *franchigia* dal risarcimento per un quantitativo minimo di danni. Del pari, l'assicurazione può essere convenuta per un certo quantitativo di merci, quale che sia la nave che lo trasporterà, o per tutto il carico che una nave avrà in un percorso predeterminato (polizza flottante); ma, ordinariamente, la commisurazione del premio al rischio è fatta secondo particolari criteri di valutazione delle condizioni della nave e del grado di fiducia che questa ispira nella resistenza alle cause ordinarie e straordinarie di deterioramento o di diminuzione della resistenza nella navigazione.

In Italia, a simiglianza di altre nazioni, è istituito uno speciale *registro nautico* nazionale (*Lloyd's Register, Germanischer Lloyd*) per la classificazione delle navi secondo le condizioni dell'attrezzatura e dello

scafo, con l'indicazione delle dimensioni e del tonnellaggio, del luogo ed anno di costruzione, del costruttore, dell'armatore e del suo capitale di armamento, della bandiera battuta. Il registro nautico è tenuto nelle grandi città marittime dalle Camere di commercio, che fanno capo per tale servizio, con propri rappresentanti, ad un Ufficio centrale in Genova, il quale ha nei grandi centri marittimi esteri speciali agenzie. Sia per l'iscrizione delle navi, che per ottenerne informazioni certificati e notizie, i costruttori armatori e commercianti pagano speciali tasse all'amministrazione del *Registro nautico* (*1*).

La liquidazione del danno risarcibile, per le navi assicurate contro i rischi della navigazione, è compiuta sulla valutazione del minor valore che la nave ha subìto per il caso fortuito sofferto; ma in alcune legislazioni, come l'italiana (a differenza di altre, come l'inglese), è ammesso nell'assicurato il dritto di ab-

---

(1) Per il nostro dritto commerciale, che trova suo fondamento nelle consuetudini, sono soggette ad assicurazione: a) la nave a vapore ed a vela, vuota o carica, armata o non, sola od accompagnata; b) le macchine, gli attrezzi, il corredo, l'armamento, la dotazione e le vettovaglie; c) il nolo dei viaggiatori e delle cose caricate; d) le somme date a cambio marittimo; f) le somme pagate o dovute per avarie comuni e le spese fatte o dovute per avarie particolari, quando non siano coperte dal cambio marittimo; g) e, generalmente, ogni altra cosa stimabile in danaro ed esposta ai rischi di navigazione, escluse le somme prese a cambio marittimo, se non sulle cose prese con esso, per la parte di valore superante le somme avute ed i salari della gente di mare.

Secondo l'ordinamento tedesco è stabilito il dritto ad avere non solo il risarcimento del danno verificatosi, ma anche del lucro, che dallo sbarco sarebbe derivato all'assicurato (*Imaginarer Gewin*)

bandonare all'assicuratore la nave o la merce deteriorata ed ottenerne l'intero valore, quando la merce sia andata perduta o deteriorata per tre quarti del valore totale assicurato, la nave sia naufragata e non sia riparabile che con una spesa nelle dette proporzioni, sia diventata preda in guerra e così via. Le proporzioni di ripartizione del valore complessivo d'assicurazione, fra i proprietari della nave e del carico, sono regolate delle speciali norme di diritto marittimo dei singoli Stati.

166. Anche per i servizi di comunicazione postale le ammistrazioni del nostro Stato e l' Unione postale internazionale accettano, mediante speciali tasse graduali, la raccomandazione ed assicurazione della corrispondenza. Nel primo caso l'indennizzo è fissato generalmente per tutte le spedizioni, nell'altro secondo la dichiarazione di valore fatta dal mittente.

Del pari, per il servizio pacchi, oltre il pagamento di una somma prefissa in maniera generale per le perdite, è consentita, mediante pagamento di una tassa speciale proporzionale, l'assicurazione del valore dichiarato.

167. L'assicurazione sul rischio del credito commerciale e contro i danni delle insolvibilità dei clienti non ha potuto entrare a far parte delle istituzioni nostre ausiliarie della vita commerciale. Di vero, le difficoltà di classificazione dei rischi e di commisurazione dei premi, senza intralciare il credito e diminuirne la portata o l'utilità, hanno fatto fallire tutti gli esperimenti, specialmente mutuali, compiuti per provvedere a questo ramo tanto importante dell'assicurazione commerciale (1).

---

(1) Cfr. F. Hankai *L'assurance pour les remboursements des prêts.* (« Revue èconomique internationale », marzo. 1905).

In Inghilterra ed in Germania sono sorte società per l'assicurazione dei fidi commerciali; e che assicurano le ditte mediante un premio stabilito in rispondenza del totale degli affari compiuti a credito, detratta una quota minima di perdite desunta dalla media degli esercizi precedenti, e con obbligo di limitazione del fido e di concessione solo su referenze di speciali agenzie accreditate di informazioni. In Francia funzionano utilmente le Unioni commerciali per le vendite rateali delle merci, costituite od ordinate sotto forma di società anonime, e che hanno per aderenti un certo numero di case commerciali, presso le quali il consumatore può acquistare mediante *buoni divisionali,* che l' Unione gli dà mediante il fido medio al 5 % pagabile ad un anno e rimborsabili al termine di uno o sei mesi. Queste associazioni, a tipo cooperativo, si rendono garanti col loro capitale delle perdite eventuali, mediante rimborso insieme con le spese di amministrazione, proporzionalmente ripartite; e guadagnano sugli affari un utile lordo che si è aggirato intorno al 15%.

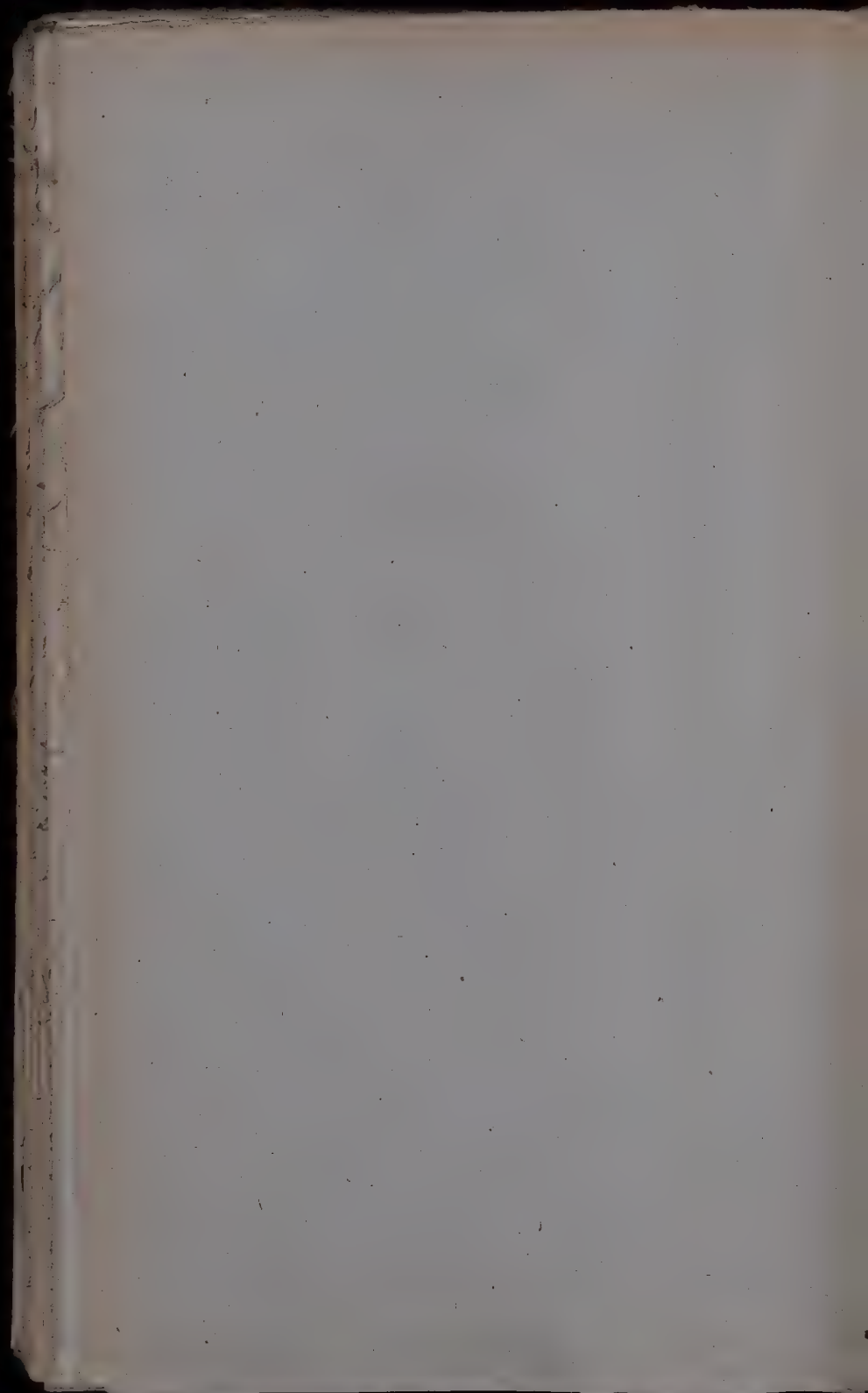
168. Particolari forme di assicurazione sono dirette a premunirsi contro il rischio dipendente:

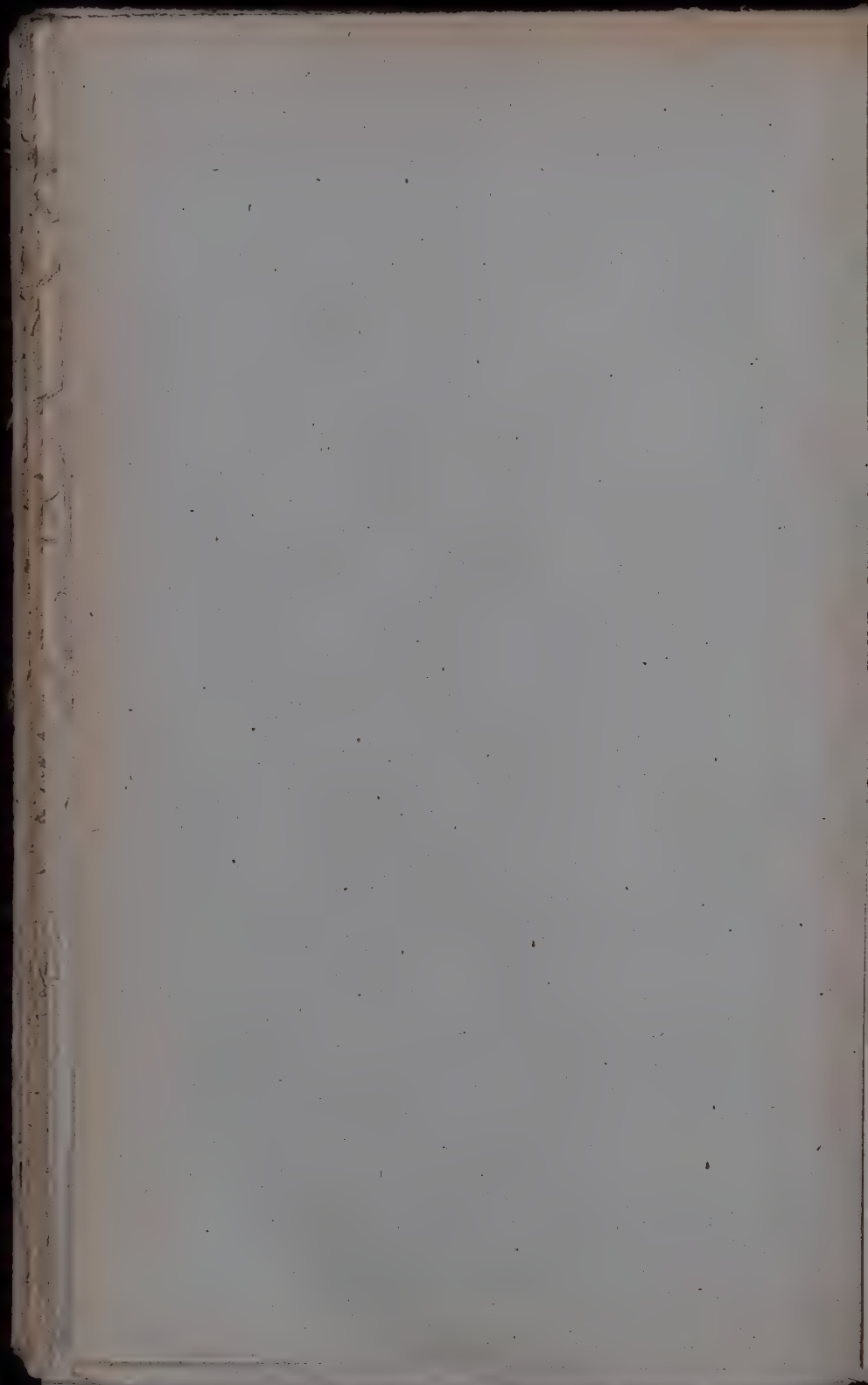
a) dalle distrazioni e dai furti delle merci e dei valori, forma questa che largamente va assumendosi da compagnie private;

b) dalle rotture naturali ed artificiali dei vetri e cristalli;

c) dalle fluttuazioni dei cambi, specialmente tra i paesi in cui le operazioni sono soggette al corso forzoso;

d) dalle svalutazioni nel corso di borsa delle azioni e delle obbligazioni, che al momento dell'assicurazione erano al disopra della pari, svalutazioni verificatesi complessivamente sui titoli assicurati.

A queste forme notevoli di assicurazione del rischio commerciale altre minori e specializzate si sono tentate; ma, di queste, qualcuna è rimasta allo stato d'iniziativa, come quella in Italia per la costituzione di associazione mutua industriale contro i rischi derivanti dagli scioperi, altre in esperimento o scarsamente utilizzate.

PARTE TERZA

LA SPECULAZIONE COMMERCIALE

PARTE TERZA

LA SPECULAZIONE COMMERCIALE

Cap. 1. — **La preparazione commerciale**
» 2. — **Le operazioni di commercio.**
» 3. — **Formazione dei prezzi e collocamento delle merci.**
» 4. — **La pubblicità commerciale.**

BIBLIOGRAFIA.

L. Sabbatini, *Criteri, metodi e fini della istruzione commerciale* (Milano, Hoepli, 1909): V. Astier e I. Cuminal, *L'enseignement technique, industriel et commercial et les écoles de commerce* (Paris, Roustan, 1909); E. Leautey, *L'énseignement commercial et les écoles de commerce* (Paris, Librairie comptable et administrative, 1886); Huber. *Wege* (nell' « Handwörterbuch der (Saatswissenschaften » del Conrad); V. Almenstein *Ueber den Hausir-Handel* (nell' « *Archiv. der politischen Oekönomie and Polizeiwissenschaft* » del Rau, 1835); Zukerkandl, *Zur Theorie des Preises* ecc. (Leipzig, 1889). A. Labriola, *La speculazione economica* (Napoli, 1906): C. Iarach, *Appunti sulla teoria della speculazione* (in « Riforma sociale » 1912); Zorli, *L'elemento utilitario della convenienza economica* (Torino, Bocca, 1912); I. De Massy, *I mercati, ed il commercio degli oggetti di consumo a Londra ed a Parigi* (Parigi, 1861): V. Michaelis, *L'azione economica del commercio di speculazione* (negli « Scritti », vol. II°); A. Graziani, *Problemi speciali del valore*

di scambio (Napoli, 1910); A Dany, *Manuel pratique des opérations commerciales et des documents commerciaux* (Paris, Berger Levrault, 1894); De Massy, *I mercati di approvigionamento* (Parigi, 1878); M. Deslandres, *L'acheteur: son role economique et social, les ligues d'acheteurs* (Paris, Alcan, 1911); H I. Edom, *La question des affaires. Étude sur l'etablissement des prix de revients* (Paris, Dorns 1910); A. Necco, *La curva dei prezzi delle merci* in Italia (1881-1909, a cura della « Riforma sociale, 1910); G. Prato, *Gli insegnamenti di una regolamentazione arbitraria dei prezzi* (nella « Riforma sociale », 1910); G. Luzzatti *Prezzi ideali e prezzi effettivi* (Milano, Hoepli); *Le mouvement des prix depuis cinquant ans* (nell' « Èconomiste français » v. I: p. 451 del 1908); De Vito De Marco, *Moneta e prezzi* (Città di Castello, Lapi, 1885); Walras, *Teoria matematica della formazione dei prezzi* (Stuttgart, 1881; trad. nella « Biblioteca Dell'Economista », serie III° vol. 5°); Hirt, *La legge della formazione dei prezzi* (negli « Annali » di Hirt, 1875); Heitz, *Dati sui prezzi* (negli « Annali » di Hildebrand, 1876); Stein, *Handbuch der Verwaltungs lehre* (1876); Hildebrand, *La formazione dei prezzi sotto l'azione dell' interesse individuale* (nella « Rivista di scienza di Stato » di Tubinga, 1880); A. Dulac, *La formation des prix des denrées alimentaires de première necessité.* (Paris. Vivière, 1911); A. Graziani, *sul prezzo di alcuni prodotti sul mercato al dettaglio* (negli « Atti del R. Istituto d'incoraggiamento », Napoli, 1907); Schviedland, *Les prix de gros et les prix de détail* (nella « Revue d'economie politique », 1890); De Foville *Prix* (Paris); Froio, Nitti, Graziani e Colaianni, *Appunti sul prezzo di alcuni prodotti sul mercato al dettaglio di Napoli* (negli « Atti dell'Istituto d'Incoraggiamento », Napoli, 1907); Cook e Newark, *Storia dei prezzi* (1858); Hirt, *Teoria matematica della formazione dei prezzi* (Stuttgart. 1881); C. Moran, *The businnes of adwertising* (London, 1905); Kalkins ed Holden, *Modern Adrertisement* (New York, Appleton e C., 1905); I. O. Powers, *Adwertising* (negli « Annals of the Armer Academy » 1903); Cassola, *La réclame dal punto di vista economico* (Torino, Bocca, 1909); I. Fortin, *De la pubblicité* (Paris, Iones e C., 1907); I. Lemke, *Handbuch der Reklame* (Berlin, 1901); H. Raffalovich, *Réclame* (nel « Dizionario » cit.); V. Mataya, *The economic value of ad-*

vertising (in « Intern Quaterly » vol. VIII); W. Dill Scott, *The theory of advertising*, (Boston, Small Maynard e C., 1903); G. D'Avenel, *Le mécanisme de la vie moderne. La pubblicité.* (Paris, 1902); S. Cody, *L'art de faire des affaires par lettre et par annonces* (trad. par Chambonnard, Paris, Dunod e Dinot 1912); Price, *La moneta ed i suoi rapporti coi prezzi* (nella « Biblioteca dell'Economista ». Serie III^a, vol. II° p. 1); Mentor Bauniatan *Geschicke aer Handelskrisen en Angleterre.* (1640-1840), (Münsch, *Reinhardt*, 1908); M. Wirth *Storia delle crisi commerciali* 3^a ed, (Francoforte, 1883); C. Supino *Le crisi commerciali* (Milano, 1908); Clement, *Des crises commerciales et de leur rétour periódique* (2 ed. Paris, Guillaumin, 1889); C. Iouglar, *Des crises commerciales et de leur rétour periodique en France, en Angleterre et aux États-Unis* (2 ed. Paris, 1889); G. Villani, *Notice sur la périódicite des crises economiques* ecc. (Paris, Imprimerie nationale, 1908); Sella, *La speculazione commerciale e le crisi di produzione* (Torino, Bocca. 1906); Prato, *Gli insegnamenti di una regolamentazione arbitraria dei prezzi* (in « Riforma sociale » vol. XVIII°); Bresciani, *Le variazioni critiche dei prezzi* (negli « Annali del Seminario giuridico dell'Università di Palermo » v. 2°, Palermo. 1913); Delleans *L'accaparrement* (Paris, 1902); Bailey, *Della natura, misura e cause del prezzo* (Londra, 1825).

CAPITOLO I.

La preparazione commerciale

169. L'ambiente speculativo determinato dalle attività commerciali — 170. Le aziende commerciali: forme limiti espansione — 171. Caratteri delle ben fondate attività commerciali — 172. L'intuito e l'intelligenza speculativa del commerciante — 173. La preparazione specializzata 174. L'esplicazione dell'attività commerciale secondo le direttive del Kleinwachter — 175. La padronanza e lo studio dei mercati — 176. Previsioni e valutazioni comparative — 177. Rapporti diretti tra commercianti e consumatori, limiti e forme utilitarie — 178. I consumatori e le loro cooperative — 179. La scelta dei locali per l'esercizio del commercio — 180. La formazione dei bilanci preventivi e consuntivi delle aziende di commercio — 181. Valutazione assegnazione e ripartizione degli utili.

69. La vita commerciale è intessuta con quella di tutto il complesso delle persone che vi si dedicano. È un organismo sociale che ha le sue classi ed i suoi gradi ed in cui alle tante figure che si muovono e vi partecipano è assegnato il posto derivante dalla forza della propria abilità, cultura e capacità di lavoro o di capitale.

Ne lasciamo qualche cenno descrittivo alla magnifica sintesi dello Schmoller (1). I piccoli bottegai, egli

---

(1) Op. cit. pag. 518.

dice, i merciai ambulanti, il personale degli ausiliari di mercato, degli imballatori, dei portatori, degli inservienti, il personale subalterno di tutti gli stabilimenti di comunicazione e di trasporto, stanno allo stesso gradino insieme agli operai qualificati (*gelernt*) ed agli operai semplici (*ungelernt*); i titolari dei grandi negozi appartengono al ceto medio superiore, le loro migliaia di commessi ed ausiliari appartengono parte a questo ceto, parte alla categoria superiore del ceto dei lavoratori. Al disopra di tutte queste categorie sta il mondo dell'alto commercio, i grandi commercianti, i direttori delle società commerciali dei sindacati delle banche e di altre simili aziende, i quali tutti formano l'aristocrazia del mondo commerciale. Essi non diventano più principi, come un giorno i Medici ed oggi ancora certi fortunati mercanti arabi nell'Affrica, ma essi qua e la eccellono in ricchezza, potenza e influenza su tutte le altre classi della società ed in certi Stati dominano il Governo e l'amministrazione non meno di quanto avvenisse un giorno a Cartagine, Venezia e Firenze »

Per altro, odiernamente in questo organismo di gradazioni e di categorie economico-sociali vi è una spiccata endosmosi; i più modesti possono raggiungere gli elevati posti della gerarchia commerciale, sol che abbiano vigore di abilità, di cultura, di volontà.

Di vero, il commercio, assai più che le industrie, crea ed abbatte le grandi fortune, così come consente alle buone iniziative la via della riuscita. Nè precostituisce limitazioni nel tempo e nello spazio: i bisogni i gusti e le voluttuarietà umane danno sempre campo di espansione alle nuove speculazioni; ogni ribasso di prezzi avvicina allo scambio un gruppo, qualche volta addirittura un ceto di consumatori; o nei tempi moderni alla formazione di quella, che

lo Schmoller definiva l'aristocrazia commerciale, concorre, più che la forza del capitale, la capacità direttiva ed organatrice dello scambio. Nella vita commerciale, più che in quella industriale, facili e numerosi sono gl'investimenti capitalistici in associazioni specialmente anonime, così che a capo di enormi e meravigliosi organismi commerciali è dato vedere proposte persone, che non conferiscono se non il contributo intelligente e capace della loro tecnica e del loro lavoro.

170. Non è dato ricercare tra le varie categorie di aziende commerciali i caratteri di preferenza alla grande media o piccola intrapresa: l'una come le altre si attagliano alla vita del commercio, e questa è troppo poliedricamente complessa per poter determinare dei principii teorici circa l'espansione delle branche e dei sistemi speculativi. Accanto ai grandi magazzini vediamo prosperarne altri veramente modesti, ma che proporzionalmente non danno un minor rendimento; poichè alcune volte le particolari attitudini di un imprenditore ne sanno salvare la piccola azienda dalla concorrenza dei grandi magazzini e dei forti investimenti capitalistici. Certo la grande azienda ha il vantaggio di poter disporre dei forti capitali, di seguire meglio i bisogni ed i desideri dei consumatori, di tener fronte alle esigenze dei mercati di consumo e di produzione; consente di gravare le merci di tenui margini di lucro e di resistere a lungo alle crisi commerciali; ma, d'altra parte, la piccola e media intrapresa determinano il massimo e diretto interessamento dell'imprenditore e la sua direttiva immediata continua perseverante; poichè sa meglio di ogni altro valutare la capacità e le attitudini del personale, può seguire da vicino con grande interesse i bisogni, i momenti favorevoli o contrari che l'azienda attraversa.

L'avvedutezza e capacità dell'imprenditore in queste speculazioni riesce a determinarne la graduale estensione degli affari, così che vediamo in brev'ora la trasformazione di piccole in medie e di medie in grandi intraprese di commercio. D'altra parte, se questi piccoli organismi della vita commerciale sono, in maggior grado di quelli grandi, soggetti alle crisi, estesissimo ne è il movimento di formazione: per ognuno che si ritira vinto dalla concorrenza, diversi ne sorgono che lottano e vincono nella grande via aperta in regime di libera concorrenza alle speculazioni ben fondate.

171. Il commerciante deve avere per dote precipua l'intelligente attività, non disgiunta dallo spirito di una benintesa iniziativa, senza impulsività ma con slanci ponderati, che derivino dalla calma equilibrata ed operosa; poichè perplessità ed imprudenze compromettono anche la riuscita delle migliori intraprese. Ma la natura, prevalentemente aleatoria della più parte delle speculazioni commerciali, dà la preminenza, tra le doti di un buon commerciante, all'intuito speculativo: a quel senso, cioè, di equilibrata direttiva, che riesce ad esatte previsioni sulla riuscita dell'affare, lo intravede a preferenza e prima degli altri, ne valuta in sintesi armonica i vantaggi e le difficoltà, il momento e l'ambiente opportuno, i mezzi più idonei alla riuscita.

Questa dote spiccatamente naturale si completa e migliora con la esecuzione e la pratica specializzata, per quel contatto tanto utilitario con uomini e cose che dà la padronanza dell'ambiente commerciale, crea l'esperienza degli ostacoli e dei pericoli come delle risorse e delle vittorie. L'ideazione di un nuovo mezzo di *rèclame* e di imballaggio, l'apertura di una succursale, la scelta del personale, le previsioni

di un ribasso o di un rialzo nei prezzi di produzione per la situazione dei mercati, dei raccolti o delle industrie, costituiscono tanto spesso la fortuna e l'avvenire delle aziende commerciali.

D'altra parte vi sono commercianti che con un'ordinata amministrazione aziendale, con un'attività costante ed un'abile pubblicità, prevedendo ed assecondando financo i capricci della moda, riescono a conquistare tale padronanza del mercato e tale prestigio sui consumatori da raggiungere una posizione preminente, conseguendo una clientela ciecamente fedele e continua, qualche volta addirittura tradizionale. Per altro, basta un elemento di secondaria importanza a decidere i consumatori ad avviarsi verso una nuova corrente commerciale così come nel piccolo e medio commercio basta un'abile pubblicità, una trovata speculativa per sviare la clientela dall'uno all'altro negozio. Il Werner Sombart (1) ricorda alcuni fatti caratteristici in proposito: nel Brasile gli indigeni per superstiziose antipatie odiano il colore nero, e poichè tutta la importazione inglese in quella regione, specie matallurgica a cominciare dagli aghi e dalle spille, era ravvolta in carta nera, i fabbicanti tedeschi approfittarono di questa curiosa diversità di valutazione e di simpatia dei colori, per fare un vittoriosa concorrenza al commercio inglese, involgendo le proprie importazioni.... in carta rosa. Nè meno tipico è un altro esempio desunto dalla pratica degli scambi: nell'Isola di Trinità gl'indigeni hanno, per conformazione naturale, i piedi piatti, ma gli inglesi che avevano il monopolio commerciale in quel paese non tenevano conto della notevole diversità

(1) Die Deutsche Volkswirtschaft (in « XIX Jahrundert » Berlin, 1915 p. 128).

dalla *london fashion*, mentre i tedeschi confezionarono tipi speciali ed appropiati di scarpe, conquistando in brev'ora quel lontano mercato.

172. Queste doti, concernenti l'attività speculativa del commerciante, devono essere integrate dalla correttezza e probità negli affari, sì che l'interesse non si disgiunga dall'onestà commerciale. Il discredito è tanto più facile ad ingenerarsi e diffondersi verso le aziende, quanto più alle stesse riesce difficile l'acquistarsi la fiducia della clientela ed il fondato credito sul mercato; e male incoglie al commerciante che vi dia campo anche con fatti di lieve importanza, ma che per il pubblico assurgono ad importanza decisa. Si aggiunga, poi, l'importanza che per la clientela ha un'operosa diligenza e puntualità nel disimpegno degli affari, non disgiunta da quelle forme di cortesia e di signorilità nei rapporti con i clienti, che riescono ad affezionarli all'azienda quando siano scevre da affettazioni o da esagerate esteriorità.

173. Ma le attitudini e le doti naturali devono essere sviluppate ed integrate dalla preparazione specializzata. L'odierno sviluppo del commercio richiede in coloro che vogliano gestirlo una preparazione tecnica ed economica, che richiede studi particolari, non bastando ormai *l'apprendissage* pratico, quale un tempo si faceva nelle case commerciali prima di dedicarsi alla vita degli scambi. Di vero, è tutto un poliedrico complesso di dottrine o di cognizioni tecniche e contabili, che occorre e che si acquista nelle scuole, pur dovendo essere integrato dalla pratica.

Il mondo dell'industria e del commercio, osservava il van Laeneghem (1), è entrato in un periodo di tra-

(1) Cfr. Les commerciante sdu siècle XX[e] (Namour, Wesusael Chartier, 1911).

sformazioni; reclama da parte di chi vuole entrarvi una educazione veramente nuova, i nostri rapporti con i popoli stranieri divengono ogni giorno più facili e frequenti, l'uomo di affari dell'avvenire dovrà conoscere il loro sistema commerciale, i loro progressi industriali, il meccanismo delle loro finanze, le loro tendenze economiche, i bisogni ed i desideri degli abitanti. Non potrà ignorare le lingue che parlano, bisognerà che possa mettersi in relazione diretta con i popoli e fare a meno per quanto più è possibile degli intermediari. Anche il commercio interno esige estese cognizioni: da vent'anni a questa parte i nostri processi di fabbricazione sono trasformati, le applicazioni della chimica del vapore e della elettricità rendono necessarie cognizioni scientifiche di cui una volta si poteva fare a meno.

Questo bisogno di cultura professionale spiega lo sviluppo odiernamente assunto dall'insegnamento commerciale e l'intenso incremento datovi dallo Stato, dagli enti e dai privati, che si sono costituiti a tale scopo in associazioni fiorenti, come la *Deutschen Verband für das Kaufmännische Unterrichtvvesen* di Berlino.

In Italia l'insegnamento commerciale è diviso in superiore medio e inferiore, con speciale indirizzo tecnico. Le scuole superiori, vere Università commerciali, oltre la sezione commerciale hanno sezioni magistrali ed insegnamenti per la ragioneria le lingue straniere il dritto e le scienze sociali; ne sono costituite a Genova Bari Napoli e Trieste Venezia, a Milano è fiorente l'Universita commerciale « Bocconi », a Torino la R. Scuola superiore applicata al commercio, a Roma il R. Istituto superiore di Studi sociali; l'insegnamento è completato dalla istituzione di borse per la pratica e la specializzazione all'estero.

L'istruzione commerciale deve, per altro, essere integrata, come dicevamo, dalla pratica degli scambi e del movimento aziendale, che si inizia attraverso *l'apprendissage* e si completa con il lavorio perseverante spiegato nelle aziende a contatto col pubblico dei produttori dei consumatori e degli ausiliari di commercio: e che porta soltanto alla padronanza dell'organizzazione speculativa ed alla conoscenza sicura dei mercati e dell'ambiente economico-sociale in cui il nuovo commerciante deve spiegare la sua attività.

174. Il Kleinwachter (1) ha sintetizzato lucidamente le basi su cui si fonda l'attività dell'intrapresa commerciale:

a) Per quanto riguarda le forze di lavoro deve provvedere a procurarsele salariarle conservarle dirigerle;

b) Per quanto concerne il capitale, deve procurarselo conservarlo impiegarlo utilitariamente ed investirlo razionalmente in *circolante* per quanto occorre al consentaneo movimento e sviluppo aziendale;

c) Per quanto ha relazione con l'organizzazione amministrativa, deve imprimere al movimento aziendale, tecnico e contabile specialmente, una regolarità continua e coordinata. La regolarità di amministrazione, infatti, congiunta alla metodicità nell'esecuzione degli affari ed alla scelta di un personale capace fedele ed interessato allo sviluppo ed all'andamento florido dell'azienda, rappresentano le basi funzionali di una ben fondata intrapresa commerciale.

175. Un commerciante su principii e basi razionali deve tenere presente in un quadro completo comparativo le condizioni dell'offerta e della domanda

---

(1) La produzione economico-sociale, cit. p. 259

sulle piazze con cui ha o può avere rapporti, gli usi e le consuetudini relative, le oscillazioni dei prezzi per cause ordinare del credito, gli sconti gli aggi ed i cambi esteri, la serietà ed il credito delle ditte con cui ha rapporto, le quantità di merci *di fondo* esistenti in deposito in viaggio o presso i produttori, accaparrate od offerte, i tipi di merci offerti e domandati secondo i prezzi e le richieste correnti sul mercato, la classificazione delle merci anche secondo le unità locali di misura e di valore, in rapporto a quelle delle altre piazze o dei luoghi di derivazione spedizione od importazione, le tare ammesse, il condizionamento ed imballaggio in uso, il luogo e modo di consegna, le spese dei trasporti, i dritti doganali o fiscali e così via.

Una speculazione superficiale è quasi sempre fallace, poichè i vantaggi e gli oneri che questa presenti al primo esame sommario riescono cosi spesso illusionistici, che il commerciante ne rimane del tutto conquiso senza valutare le cattive conseguenze che può incontrare nell'esecuzione; e, quando si verificano le perdite, si rimane sorpresi. Ciò non deve, per altro, diminuire la fondatezza che l'esercizio degli scambi ricava dalla prontezza dalla decisione, tanto diversa dalla superficialità. Un commerciante che medita una speculazione, ha scritto *Samuel Ricard* (1), ha bisogno, per assicurarne la riuscita, anzitutto di conoscere le produzioni del paese con

(1) Traité generale du commerce; contenant des observations sur le commerce des principaux Etats de l'Europe, les productions naturelles, l'industrie de chaque pays, les qualités principales des marchendises, leur prix courante, etc. (Iverdon, Dume, 1894).

cui si propone di commerciare e le qualità rispettive, deve poi sapersi rendere ragione delle circostanze, che possono aumentare o diminuire i prezzi; ed, infine, deve essere informato dei noli pel trasporto di tali prodotti, dei dritti di dogana, delle spese e dei premi di assicurazione.

Il Ricard, che è fra i primi trattatisti di scienza commerciale, citava le parole con cui un grande commerciante di Amsterdam ammoniva i suoi successori: « apprendete ogni giorno qualche cosa di nuovo ed avanzate con perseveranza ogni giorno di qualche passo nella scienza del commercio. »

176. Sulle previsioni e le constatazioni comparative, che il commerciante fa degli elementi costitutivi di questo poliedrico movimento delle attività commerciali, è fondata la riuscita e l'utilitarietà dell'operazione. E' tutto un complesso di elementi interferenti che si determinano, si attraversano, si elidono sull'orizzonte del movimento degli scambi; e non può darsi regola generale che si diriga con sicurezza ad un largo numero di speculazioni e di fatti della vita commerciale, nè risenta della instabilità derivante della molteplicità delle anormalità ed eccezioni che si discostano dal tipo comune.

Ogni unità o gruppo di operazioni è preceduta da un piano particolare per prevalutarne la fondatezza ed il rendimento. Il piano è corredato e completato da calcoli e prospetti di previsione, tecnicamente definiti «*arbitraggi mercantili* », formati da dati complessivi che derivano dell'esperienza commerciale, dai risultati delle precedenti operazioni similari: circa le spese di acquisto conservazione ed assicurazione, i prezzi di smercio in rapporto alle variazione dei corsi nelle borse delle merci, le prospettive di collocamento in rapporto alle piazze commerciali, alle

quotazioni dei cambi od ai dazi protettori e doganali, alle condizioni di pagamento, alle cause di calo naturale o di deterioramento ed ai pericoli cui la merce è soggetta. Il grado di precisione di questo complesso di dati, messi a base dello stato di previsione, determina il grado di approssimazione nel valutare i risultati, che effettivamente potranno determinarsi nell'esecuzione dell'operazione intrapresa.

Ne deriva alle aziende commerciali un continuo e mutevole formarsi di valutazioni e di calcoli, di arbitraggi diretti ad assodare la convenienza di assumere la vendita di un quantitativo di merci o di trovarne idoneo collocamento. Su questo lavoro preparatorio è fondato il margine d'utile della gestione aziendale, poichè il valore di una merce è soggetto ad attente ed acute previsioni nel tempo e nello spazio, i rapporti con produttori e consumatori sono studiati con minuziose valutazioni, tutte le circostanze favorevoli utilizzate, tutti gli aspetti di un negozio o di un affare valorizzati.

178. I rapporti diretti di negoziazione e di scambio sono determinati dal grado di conoscenza raggiunto sui mercati di produzione e di consumo tra le persone e le ditte commercianti, si intensificano col continuato contatto e con la facilità stessa di comunicare e di intendersi. Sono più larghi nel commercio interno che in quello estero, ed, in questo, più estesi tra madre patria e colonie di quanto possano esserlo fra nazioni diverse; in quello al dettaglio, poi, sono più diffusi che in quello all'ingrosso, perchè il consumatore ha nel primo un maggiore e più continuo contatto col commerciante ed ha modo di avvicinare considerare e valutare la merce secondo i propri bisogni.

Il rassodarsi delle relazioni di affari, il nome ed

il credito che una ditta od un commerciante vanno acquistando, determinano la diminuzione o, spesso, del tutto l'elisione dell'intermediario.

178. Gli stessi consumatori, d'altra parte, sentono la grande utilità di eliminare il largo bisogno degli intermediari, col costituire le associazioni cooperative di consumo, comprando notevoli partite di merci per rivenderle ai propri soci, risparmiando o facendo loro fruire di quei lucri che, in regime ordinario commerciale, sarebbero riservati ai commercianti. Operai ed impiegati, le classi medie in generale, hanno ricorso a questo, che in alcuni casi si è addimostrato un mezzo inadeguato alle funzioni cui intendeva provvedere ed ai difetti che intendeva eliminare. Per altro, quando queste associazioni siano impostate su basi razionali, confortate dall'onestà dei soci e degli amministratori prescelti a dirigerne e sorvegliarne la funzionalità, hanno dato e danno risultati veramente notevoli ed utilitari. Ciò spiega, poi, la protezione accordata dallo Stato con misure di favore, specialmente fiscali e legali, a queste associazioni, sia nella loro costituzione che nell'esplicazione funzionale delle loro attività, quando rispondano a sani principii di economia.

179. Una delle operazioni, cui è più intimamente connessa la riuscita della speculazione e lo sviluppo dell'azienda, è costituita dalla scelta di locali idonei all'esercizio del commercio gestito, completata poi dall'appropriato adattamento ed arredamento. Di vero, dalla posizione di un negozio in prossimità dei centri dell'attività e del movimento della città, degli stabilimenti e dei cantieri, dipende tanto spesso la riuscita dell'intrapresa commerciale, e la conseguente fondatezza delle direttive propostesi per la valorizzazione, col massimo rendimento, dei capitali impiegati.

Quella che per molti, spesso, è fortuna commerciale, deve ricercarsi piuttosto in questa savia e previdente organizzazione dell'azienda nei punti e sulle vie ove maggiore è l'affluenza dei consumatori, dove più facile e continuo sia il movimento del pubblico e più consono alle abitudini stesse dei consumatori.

180. Cade qui acconcio delineare l'importanza decisiva che nelle aziende commerciali ha una ben fondata formazione del bilancio, che nel contenuto e nelle finalità economiche rappresenta la continuità della vita aziendale. Il bilancio è annuale e si divide in quello preventivo ed in quello consuntivo: il primo è impostato essenzialmente sulla valutazione che il commerciante o la società commerciale fanno delle attività da esplicare nel nuovo esercizio e del rendimento che si promettono conseguire dell'intrapresa, fondandosi sull'esperienza dei passati esercizi, sull'accorsatura commerciale che l'azienda ha conseguito o può conseguire in rapporto al capitale investito, alle scorte di merci, ai contratti in corso, alle condizioni ed alle correnti dei mercati di approvvigionamento e di consumo. Il bilancio preventivo, osserva il Pantaleoni, non sottostà che ad una sola regola assoluta: di dover riuscire l'approssimazione più grande che sia umanamente possibile a quello che sarà il bilancio consuntivo. Di vero, la esatta e razionale formazione del bilancio preventivo acquista anche decisa influenza sul regolamento generale dell'azienda, sulla limitazione od espansione e regolamento delle operazioni commerciali e sulla formazione stessa dei prezzi.

181. Il bilancio consuntivo, integrato dal conto profitto e perdite e dall'inventario dei beni mobili ed immobili, debiti e crediti dell'azienda, deve del pari corrispondere ad un'esatta valutazione della consistenza attiva e passiva alla chiusura di ciascun eser-

cizio, anche per potere rigorosamente determinare gli utili economici effettivamente realizzati da assegnarsi al capitale, prelevata la quota da attribuirsi alla riserva. Le valutazioni d'inventario sono devolute in tanta parte ai criteri subiettivi degli amministratori, ma devono essere impostate sulla serenità di apprezzamento dei valori effettivi che potranno realizzarsi, tenendo presenti anche le eventuali diminuzioni che i valori realizzabili potranno presentare di fronte ai costi di acquisto, nonchè gli errori o scarti di valutazione.

CAPITOLO SECONDO

Le operazioni commerciali.

182. L'approvvigionamento dei mercati di consumo — 183. L'appagamento delle esigenze e delle richieste dei consumatori — 184. Le trattative per affari diretto e intermediato — 185. Le negoziazioni per corrispondenza — 186. Garenzie e clausole per l'adempimento dei contratti. — 187. Compravendite di merci: per entità o quantitativi certi e predeterminati; su campioni e su tipo e genere comunemente accettati — 188. Luogo di consegna delle merce, clausole contrattuali relative — 189. Operazioni a contante — 190. Operazioni a termine, funzioni e rendimento — 191. Operazioni a termine fermo ed a premio — 192. Negoziazioni a termine convenzionale — 193. Scritture e registrazioni delle operazioni a termine — 194. L'ordine in merci o in derrate — 195. Critiche a tali operazioni nella dottrina — 196. Negoziazioni a credito ordinario, esagerazioni e pericoli — 197. Vendite in partite e frazioni, su peso o misura — 198. Condizionamento dei quantitativi smerciati ed istituti per la verifica relativa — 199. Caratteri distintivi naturali ed artificiali — 200. Etichette marchi e contrassegni — 201. Negoziazioni a peso lordo o netto. Cali e tolleranze — 202. La fattura commerciale.

182. Il commercio deve provvedere all'approvvigionamento del mercato col più elevato profitto aziendale, tenendo presenti i quantitativi dell'offerta e della domanda, quali si determinano:

a) per cause fisse, come nei periodi di raccolto agricolo, in cui il commerciante acquista immagazzina od accaparra quel complesso di merce, che poi rivenderà durante l'annata successiva;

b) per cause variabili ed accidentali, come avviene quando, per le crisi della produzione, l'approvvigionamento dell'azienda può venir compiuto con difficoltà od a condizioni svantaggiose.

A questo lavoro di previdenza, che induce i commercianti a creare nelle proprie aziende larghe riserve di merci, si aggiunge e si esplica quello, non meno importante, sulla produzione e sull'economia degli scambi; poichè sulle particolari condizioni di questa il commerciante è indotto a stabilire o variare i prezzi di rivendita, smobilizzare i magazzini delle riserve od aumentarne gli accaparramenti.

183. Il commerciante deve, quindi, acquistare la padronanza dei mercati di produzione e di consumo, conoscerne da vicino le correnti e le risorse, studiarne il mutevole orientamento, anche in rapporto alla produzione nazionale regionale o locale su cui gli scambi del mercato in cui agisce sono fondati. Deve, benanche, studiarsi di provvedere all'appagamento dei gusti e delle abitudini delle varie categorie di consumatori, specie all'estero, ove ciascuna persona porta con se i gusti le abitudini i bisogni del suo paese ed, appena arrivata nel nuovo paese, cerca i negozi ove potrà trovare la sua alimentazione preferita e, se non trova tali prodotti, egli chiederà che le siano inviati. Poco a poco, ora con un articolo ora con un altro, si prende l'abitudine, si crea la domanda ed un nuovo sbocco è aperto per il paese dell'emigrato (1).

(1) Crf. G. AMBERT. *A quoi tient l'inferiorité du commerce français* (Paris, *Flammarion*, 1909).

In questo ha grande valore la conoscenza stessa dell'ambiente sociale, attraverso le varie e complesse tendenze dei gusti delle abitudini e finanche dei pregiudizi; vi sono dei colori che non soddisfano specialmente al gusto delle classi indigene, come il nero al Brasile, ed abbiamo visto che, il commercio di oggetti messi in involucri di carta colorata sia passato un tempo in quelle regioni dagli inglesi ai tedeschi, proprio per l'abbandono della carta nera. Il Clerget (1) riporta l'esempio ricordato dal Williams (2): l'Inghilterra esportava in Russia una grande quantità di fazzoletti rossi di forma oblunga, adoperati specialmente dalle donne del paese come copricapi; ma queste ultime li avrebbero desiderati di forma quadrata, che i fabbricanti del Lancashire si guardarono bene dall'adottare, poichè implicavano un cambiamento nella fabbricazione; il malcontento, delle giovani donne specialmente, fu rilevato da un viaggiatore tedesco, la cui fabbrica ben volentieri accolse la proposta di fabbricare fazzoletti quadrati, riuscendo un brev'ora a conquistare in tanta parte il mercato russo.

184. Le trattative di affari, dirette a conseguire l'accordo sulla specie qualità e quantità della merce, possono essere compiute direttamente tra commerciante e consumatori, come ha luogo specialmente per quelle che hanno luogo, quasi sempre verbalmente sulla stessa piazza (intendendosi per tale quella zona su cui il commerciante costituisca la sua azienda, od anche il mercato ove concorrano i consumatori).

Le trattative a distanza sono compiute per inter-

(1) Op. cit. p. 385.
(2) *Made in Germany* (London, 1896).

mediari o per corrispondenza. In quest'ultima forma uno dei contraenti manda all'altra parte una proposta di affari, che è obbligatoria per il proponente dal momento in cui l'altro contraente l'ha ricevuta, tranne quando sia « senza impegno », o « per quanto in tempo », o con altre condizioni racchiuse in clausole simili usate consuetudinariamente dai commercianti e per le quali l'altra parte può accettare (1) la proposta, salvo disdetta fino a che non abbia avuto il contratto un inizio di esecuzione.

Ordinariamente, quindi, le proposte sono avanzate:

a) senza impegno, ed il contratto diventa perfetto solo quando il proponente abbia effettivamente avuta la commissione e l'abbia accettata espressamente o col darvi un inizio di esecuzione;

b) con impegno o con « fermo », quando la proposta sia obbligatoria per il proponente per il solo fatto di averla avanzata;

c) con impegno « per uno o più giorni » o « per risposta telegrafica » e così via, quando la proposta importi obbligatorietà solo se ne pervenga l'eccettazione nel termine indicato dall'altra parte.

In questi casi, una volta intervenuta l'accettazione della proposta, la mancata esecuzione rende l'inadempiente passibile dei danni, salvo quando sia intervenuto un accordo, che sospenda o modifichi l'esecuzione dell'affare (*storno*).

---

(1) Ma altre clausole risolutive o sospensive vengono apposte e, fra le più notevoli, quelle: « salvo approvazione della casa », « salvo avviso a destino », « salvo il venduto », « salvo sciopero » e che vanno a benefizio del venditore; o le altre « salvo assaggio prova o vista », « sano e mercantile » ecc. che restano a benefizio del compratore.

185. La vendita per corrispondenza è integrata da quella per intermediari (viaggiatori commissionari rappresentanti ecc), di cui abbiamo delineato in altra parte le funzioni ed il modo con cui le esplicano di fronte al commerciante ed al consumatore, sí che ne siamo dispensati dalla trattazione particolare. D'altra parte, le grandi case commerciali hanno speciali organizzazioni per il collocamento delle merci all'estero, come abbiamo mostrato, e fra queste ultime meritano speciale ricordo le *Kornhauser Genossenschaften* tedesche: associazioni cooperative, sovvenzionate generalmente dallo Stato e dagli istituti commerciali, e che hanno il compito di ricevere le spedizioni di cereali, rilasciare i certificati di deposito, incaricarsi della vendita per conto degli associati al prezzo medio dell'annata (1).

186 Per garantire l'esecuzione dei contratti ed il pagamento dei danni eventuali, o per garentire il compratore dai vizi occulti (2) od anche da quelli apparenti (3), si stabiliscono consuetudinariamente delle clausole penali o di garenzia, per effetto delle quali il contraente inadempiente è tenuto a ripigliare e cambiare la merce consegnata od a pagare una determinata somma, diretta a rifare il danneggiato

---

(1) Cfr. Clerget, op. cit. p. 413; M. Lair. Les Kornhaüser et le marché des céréales en Allemagne (nella « Rèvue économique internationale » 1904).

(2) Cioè di quelli che il compratore non poteva rilevare all'atto della conclusione del contratto od anche a quello della consegna della merce (azione redibitoria)

(3) Ammess soltanto quando la merce provenga da altra piazza, e che siano denunziati nei termini stabiliti dalla consuetudine: da due a dieci giorni.

delle perdite, che verrebbe a subire per effetto dell'inesecuzione contrattuale. Del pari, si usa dare al venditore un anticipo sulla somma totale costituente il corrispettivo del contratto, a titolo di caparra, che deve essere restituita al doppio dall'inadempiente, quale risarcimento del danno.

Sorgendo controversia circa l'adempimento degli affari si ricorre alle norme contenute nelle leggi speciali, integrate e chiarite dal complesso degli usi e delle consuetudini commerciali generali o locali, che derivano da antichi ordinamenti legislativi o dalle speciali condizioni ambientali fra cui si svolge l'esecuzione contrattuale, in quanto però non siano contrarie alle leggi vigenti ed al diritto pubblico.

Questo complesso di norme di diritto e di consuetudini od usi commerciali è applicato dai magistrati ordinari o dagli arbitri nominati dalle parti in numero dispari, e le cui decisioni sono soggette a revisione, su citazione di una delle parti, dai magistrati di appello, tranne quando gli arbitri siano chiamati a decidere inappellabilmente come amichevoli compositori. L'arbitrato commerciale ha raggiunto uno sviluppo veramente notevole, che fa capo sulle grandi piazze commerciali alle Camere arbitrali (*Chambers of arbitrations*), le quali formano le liste degli arbitri specialmente indicati nei vari rami di commercio, ne stabiliscono le tariffe delle indennità e presiedono all'esercizio delle loro funzioni. In Italia venne nel 1891 istituita a Genova la Camera arbitramentale per le controversie dei contratti concernenti il mercato dei cereali, ed altra similare ne è stata posteriormente costituita a Napoli.

187. Le contrattazioni possono aver luogo per una merce determinata ed individualizzata esistente al momento del contratto, oppure per una merce deter-

minata solo per specie e qualità, od anche su campione assaggio o visita.

Quando la merce non è precisata in un corpo od entità determinata e venduta in genere, designandosene la specie la qualità ed il quantitativo, il venditore può consegnarla prelevandola da quel quantitativo che corrisponda ai requisiti anzidetti, valutati secondo la consuetudine commerciale. Nelle vendite su campione l'accordo è raggiunto sul campione prelevato dalla massa, munito del sigillo od altra forma di chiusura del venditore e conservato dal compratore con le debite garenzie; ma, ordinariamente, vengono prelevati due campioni, che vengono assicurati con la garenzia delle rispettive firme e conservati uno per ciascuno delle parti contraenti.

Per alcune merci la contrattazione è compiuta secondo un tipo medio generalmente accettato, sulla cui base si stabilisce il prezzo unitario: così per i cotoni gli acquisti vengono fatti lasciando libertà al venditore di consegnarne equivalenti qualità o addirittura un assortimento di tipi; ma vi è l'obbligo in alcuni casi di presentare i relativi certificati di origine di analisi di condizionatura e così via.

Largamente, per altro, si va estendendo nella pratica commerciale il metodo delle vendite pubbliche, specialmente nei grandi porti, per le merci provenienti da mercati esteri o dalle colonie e depositate nei magazzini generali e nelle zone o punti franchi. Le vendite sono compiute all'asta a mezzo di pubblici mediatori, su listini e cataloghi descrittivi, o sugli ordinativi secondo il prezzo stabilito dai mediatori.

Nei contratti di compravendita le quantità di merci, che ne formano l'obietto, possono essere determinate in misura certa e precisa, ma possono essere anche

previste in via approssimativa, come nelle vendite « in blocco », « a prodotto », « ad apprezzo », « ad occhio » e così via, in uso specialmente per le derrate agrarie raccolte o da raccogliersi. La quantità, in alcuni casi, è rimessa alla richiesta e secondo il fabbisogno del compratore fino ad un limite prestabilito, ed anche alla indicazione del venditore all'atto della consegna o su preavviso.

188. Il prezzo di vendita, unitario od in blocco (*forfait*), può essere stabilito all'atto della conclusione del contratto, alla consegna od anche posteriormente, dalle parti direttamente o per rimessione ad una o più persone prescelte come arbitri: ma può, del pari, essere stabilito secondo il prezzo corrente di mercato o di borsa sulla piazza prevista in contratto. La consegna è prestabilita con le clausole ad essa inerenti secondo gli usi e le consuetudini commerciali generali e locali, relativi: al peso netto o lordo (tara per merce, imballaggio a fatturare od a restituire, a carico del venditore o del compratore), al modo di pagamento, al tempo e luogo di consegna, alla verifica del peso e qualità.

I contratti di compravendita « sulla piazza » ordinariamente sono conclusi verbalmente, mentre quelli su altre piazze risultano dalla corrispondenza ordinaria o telegrafica, dalle lettere buoni e note di ordinazione o duplicati di commissione, note di mediazione o *biglietti di stabilito,* sia direttamente che a mezzo dei commissionari, viaggiatori o rappresentanti. Per alcune contrattazioni, come quelle su beni immobili macchinari navi brevetti, è prescritto dalle leggi commerciali l'esistenza di un contratto per iscritto e della relativa trascrizione, perchè abbia valore verso i terzi, rispettivamente nella Conservatoria delle ipoteche, nella Cancelleria del Tribunale, nei registri del

Dipartimento marittimo o in quelli del Ministero d'industria e commercio.

I prezzi di compravendita vengono stabiliti per consegna integrale o rateale della merce: pronta o differita (1), sul luogo di produzione di deposito o di sbarco, franco stazione di partenza o di arrivo; ma la forma più semplice se non la più comune e quella nei magazzini o depositi del venditore, così che la merce viene ad essere gravata di tutte le spese di imballaggio trasporto ed assicurazione, se deve essere consegnata al compratore in altro luogo.

Sono note le clausole contrattuali per le consegne delle merci nei magazzini generali, nei punti franchi, in dogana, *schiave* di dazi doganali e di dazio consumo o sdoganate e sdaziate. Ma i venditori, per facilitare la conlusione dei contratti, assumono di provvedere spesso anche a parte od a tutte le operazioni necessarie per far giungere la merce al compratore nel luogo in cui questi ne abbia bisogno, sia mediante la consegna *sotto paranco* ed a bordo (*fob*), sia franco destino (*cif*). Nel primo caso le spese ed i rischi del trasporto ricadono sul compratore sin dal momento in cui il venditore ha consegnato la merce, nel secondo a carico del venditore sino all'arrivo a destino, ed in alcuni casi si assume anche l'onere del calo o delle deficenze di peso che possano verificarsi

(1) Molti sono i casi di consegne differite: a tempo certo e predeterminato, o dipendente dall'arrivo di un piroscafo, dall'imbarco in un dato porto, dalla spedizione ferroviaria in corso o da iniziare e così via. Le spese di conservazione della merce ed i rischi durante tale periodo ricadono, secondo le particolari convenzioni, a carico del venditore o del compratore.

durante il viaggio, poichè vende per *resa in partenza e pesaggio a destino*; ma ordinariamente nei contratti con la clausola *cif* il prezzo di vendita comprende tutte le spese inerenti al carico della merce al nolo alle stallie per la discarica ed all'assicurazione dei rischi durante il trasporto, che il compratore ha diritto di chiedere venga effettuato per la via e con i mezzi più idonei e coverto da un'adeguata assicurazione. Per altro, ordinariamente la clausola *cif* ha valore solo nell'adossare al venditore la cura e le spese di carico trasporto ed assicurazione, ma nei casi di avarie il compratore deve rivalersene direttamente dall'assicuratore, quando il venditore dimostri di avere adempiuto alle sue obbligazioni.

Per le spedizioni all'interno, specialmente per modesti quantitativi, le ditte preferiscono addossarsene l'onere, poichè i compratori temono che le spese sorpassino i limiti della loro convenienza; ciò che induce addirittura, per le commissioni di un certo valore, a prestabilirne la gratuità fino a domicilio, tenendone conto nel prezzo di vendita.

La consegna della merce è compiuta od integrata mediante la tradizione o girata al compratore dell'ordine di consegna (*delivery order*) o dei documenti relativi alla consegna od alla spedizione (polizza di carico, bollettino o reversale di spedizione ferroviaria, polizza di assicurazione, certificati di origine di analisi o di sanità in accompagnamento al carico od alla spedizione); ed, in alcuni casi, dei campioni prelevati a suo tempo (campioni di referenza). Tali documenti con la fattura della merce possono essere consegnati a mezzo di rappresentanti o di banche, sulle quali il compratore abbia provveduto all'apertura di conto corrente a covertura del valore della merce contrattata, quando non provveda al pagamento all'atto del

ritiro della merce o mediante accettazione di tratte a favore del venditore.

La verificazione del peso qualità e condizionamento delle merce vien eseguita dal compratore in contraddittorio del venditore o di un suo rappresentante, nei casi in cui le consuetudini commerciali vi danno luogo o secondo le speciali pattuizioni contrattuali. Le divergenze sono rimesse al giudizio arbitrale, pel quale ordinariamente non si dà il dritto di appello o revisione (contrarbitraggio).

189. Le operazioni a contanti sono le più accette al venditore, poichè gli consentono la liquidazione dell'affare senza sofferenze, evitando le immobilizzazioni sia pure temporanee di capitali ed i pericoli di perdite ad esse inerenti. Ciò induce i venditori ad accordare sulle fatture pagate a contanti uno *sconto*, stabilito caso per caso o *d'uso* se praticato per tutti i contratti sulla piazza; che viene applicato anche quando il compratore, prima del giorno fissato da dilazione, provveda al pagamento; ma in tal caso è gradualmente tanto più elevato per quanto più sia stato anticipato.

Questi sconti sono stabiliti in rapporto alle condizioni della circolazione fiduciaria e si elevano in ragione diretta dell'aumento verificatosi nel saggio ordinario dello sconto, specialmente per il fatto che il commerciante compie tali operazioni presso istituti di credito ordinario per le cambiali rilasciate o le tratte emesse sui compratori, per la necessità o, quanto meno, per l'utilità che ha di non privarsi di capitali disponibili.

190. Ma, odiernamente, hanno assunto in Borsa notevole importanza le operazioni di collocamento a termine per alcune larghe categorie di merci, che diventano obietto di contratto anche prima di essere

pronte per la consegna, e che si trovino in viaggio in lavorazione e preparazione od, addirittura, in corso di produzione. Il venditore, con tale sistema, si assicura il vantaggioso collocamento in tempo utile delle merci, mentre il compratore provvede in anticipo all'utilitario approvvigionamento della sua azienda ed, a sua volta, può negoziare la merce acquistata, come se già fosse pervenuta in suo possesso, quando può sul mercato speculare meglio e più favorevolmente del venditore. Ciò spiega come, in non pochi casi, nella pratica dei contratti a termine il compratore non intende provvedere ad un reale fabbisogno della sua azienda ed il venditore non ha la disponibilità della merce, che dovrebbe a suo tempo acquistare da altri per affettuarne la consegna; bensì l'uno e l'altro si ripromettono di lucrare sulla differenza tra il prezzo stabilito al momento della conclusione del contratto e quello che si determinerà sul mercato all'epoca prevista per la consegna (1). Ne consegue che, in definitivo, compratori e venditori non consegnano molto spesso, e non ricevono effettivamente le merci contrattate, bensì liquidano l'affare mediante il versamento delle differenze verificatesi sui prezzi di mercato o di borsa (contratti differenziali); poichè si riservano all'atto della conclusione del contratto il dritto reciprocamente di esimersi dalla consegna o ricezione rispettiva delle merce, versando in corrispettivo le differenze verificatesi a favore dell'uno o dell'altro

(1) Si è rilevato che questo lucro aleatorio esista, sebbene in molto minori proporzioni, anche per i contratti conclusi a contante specialmente in Borsa, e pei quali debba trascorrere un periodo di tempo tra la conclusione e la consegna reale.

contraente. Per altro, la consegna differita presuppone che si tratti di merci rispondenti a tipi comunemente accettati sul mercato od in borsa, nettamente definiti per qualità e genere; e che presentino, bei nanche, un'apprezzabile stabilità di prezzi, la quale riduca al minimo possibile l'aleatorietà del contratto.

In questi contratti la determinazione del prezzo è fatta sulle valutazioni ed i corsi del mercato esistenti al tempo del negozio, pur riportandosi in effetti a quello della consegna della merce. Vari sono i coefficienti di valutazione da cui partono rispettivamente il compratore ed il venditore per ritenere vantaggioso il negozio: l'uno ha presenti le condizioni dell'offerta, le variazioni che possono subire i prezzi di collocamento prima del compimento del termine prestabilito alla consegna delle merce; l'altro ha di mira il vantaggio di un collocamento sicuro, anche se importi la perdita di quel sovraprezzo, che la merce verrebbe ad avere se rimanesse invenduta sino al termine stabilito per la consegna; sovraprezzo che può essere parzialmente, se non totalmente, eliso dalle eventuali diminuzioni di prezzo, dall'incertezza del collocamento in epoca posteriore e dall' utile stesso ricavato nella negoziazione dei titoli di credito a termine rilasciati dal compratore in rispondenza delle merci acquistate.

Base comune ai contraenti per la determinazione del prezzo è il complesso dei dati concernenti la produzione nel tempo in cui deve avere esecuzione, il contratto e dei prezzi correnti per le contrattazioni a contanti; con un complesso di previsioni estimative delle molteplici cause ed interferenze inerenti al movimento del commercio e della produzione, che è fondato sulla intelligenza e la capacità commerciale dei contraenti. Così accade spesso che il negozio diventi del tutto aleatorio per l'una o per l'altra parte o per

ambedue ed in non pochi casi è concluso proprio per speculare su quest'alea e non per la vantaggiosa prospettiva di avvantaggiarsi di una particolare condizione intravista sul mercato. Si crea così un impulso alla circolazione delle merci, ma non poche volte se ne determinano accaparramenti non fondati su effettivi investimenti di capitali, bensì diretti soltanto a procurare un lucro, o meglio la possibilità di un lucro, ad una delle parti che ha compiuto un vero e proprio giuoco nella borsa delle merci.

191. In base ai principii informatori del negozio a termine, ora delineati, possono distinguersene due grandi categorie: *a premio ed a fermo*. Nelle prime, per evitare la eccessiva onerosità del rischio, viene nel contratto stabilito reciprocamente a favore dei contraenti, o di uno soltanto fra essi, il diritto di liberarsi dall'obbligo assunto, rispettivamente della consegna o del ritiro della merce, mediante il pagamento di un premio prestabilito o rimesso in maniera fissa ad una valutazione proporzionale delle variazioni di prezzo sul mercato.

Nelle operazioni a « fermo » il venditore promette la consegna della merce ed il compratore il pagamento del relativo prezzo in un'epoca determinata, in cui e l'uno e l'altro ritengono di avvantaggiarsi nella vendita o nell'acquisto. Il compratore, che ha speculato *al rialzo* del prezzo nel momento della consegna in confronto di quello che era al momento della conclusione del contratto, consegue il suo lucro su tale differenza, se effettivamente viene a verificarsi la condizione preveduta; ma se, per converso, il calcolo è andato a male e la merce ha subito un ribasso più o meno notevole non gli resta che pagare e ritirare la merce in attesa di collocarla quando sia migliorata la condizione del mercato, in rispondenza

del rialzo preveduto, per potersi rifare almeno della perdita subita. Tuttavia, per prolungare l'operazione, quando abbia fiducia che il corso dei prezzi possa migliorare in avvenire, addiviene ad un'operazione di credito per il pagamento del suo dare derivante dall'operazione scaduta; e per lo effetto colloca fittiziamente la merce acquistata presso un capitalista o istituto di credito (riportatore) al corso attuale del mercato, ricomprandola dal medesimo sovventore mediante la creazione di un nuovo contratto a termine, per il prezzo anzidetto aumentato dal *riporto*, che è formato dal saggio di sconto dei capitali impiegati, dalle spese di magazzinaggio d' assicurazione ed accessorie.

Per converso, il venditore che abbia contrattato a termine nella prospettiva di un *ribasso* del prezzo, ove questo si verifichi, consegna la merce al compratore, acquistandola sul mercato a prezzo inferiore a quello che ritira; ma, se tale ribasso non si effettui, non gli resta che comprare le merci al prezzo corrente e perdere il lucro sperato od anche il margine di prezzo di cui la merce stessa sopravanzi quello di conclusione del contratto a termine; oppure, anzichè consegnare il quantitativo di merce che ha formato oggetto della precedente negoziazione, sopporta intanto, *in attesa del rialzo, il deporto* costituito dal margine tra il prezzo del nuovo contratto e quello del vecchio.

Ma poichè nella più parte dei casi, come abbiamo accennato, queste negoziazioni sono fatte non per avere in un tempo più o meno vicino la merce, bensi per speculare sul movimento dei prezzi che si verificherà sul mercato, le parti possono, al termine stabilito, perfezionare l'operazione « a fermo » rinunziando al premio; ma, quando sia venuto a man-

care effettivamente il rialzo o ribasso dei prezzi delle merce, i contraenti restano liberati dagli obblighi rispettivamente assunti e la merce può essere nuovamente collocata nel modo più conveniente agli interessi del venditore.

192. Per altro, tra compratore e venditore si addiviene ad operazioni condizionali in senso inverso, per attenuare gli effetti dei movimenti dei prezzi. Così, l' una parte si riserva il dritto di dichiararsi compratore o venditore al prezzo preso come base nel contratto; oppure di acquistare o di vendere una quantità doppia o tripla della merce stessa, mediante il pagamento di un congruo supplemento sul prezzo di negoziazione.

Alcuni commercianti si propongono, del pari, di speculare sugli scarti, che i prezzi subiscano sui vari mercati di produzione o di consumo: sia mediante negoziazioni a pronti contanti, sia a termine; ed il movimento come il rendimento di tali operazioui è denominato *arbitraggio.*

193. La vendita a termine si compie nella pratica commerciale: con annotazioni in conto corrente delle partite sul libro crediti del venditore e con rilascio di effetti da parte del compratore, o con facoltà al primo di emettere tratte corrispondenti.

La consegna della merce, al termine convenuto, viene fatta alle persone che, durante il periodo precedente (decorso per il viaggio il deposito l'ultimazione o la manipolazione), abbiano mantenuto o rilevato il titolo di acquisto. Il porto, lo scalo ferroviario o la piazza commerciale di consegna, possono essere designati nel contratto, ma possono essere stabiliti sotto speciali condizioni *all'ordine*, secondo le consuetudini commerciali, con un certo periodo di preavviso.

194. Diremo ora particolarmente di una delle forme

più in uso per l'acquisto delle merci a termine e del titolo che ne deriva: *l'ordine in merci o derrate*, che consiste nell'obbligo assunto di consegnare o far consegnare, ad una determinata scadenza, un quantitativo certo e determinato di merce.

L'emissione e la negoziazione mediante girata del titolo di acquisto, che può essere garentito da avallo, è il portato di un contratto di compravendita, di deposito o di commissione, ed importa l'obbligo dell'esecuzione da parte della persona che lo ha rilasciato o su cui è stato emesso in rispondenza di un particolare anteriore rapporto economico-giuridico.

L'ordine dev'essere, al termine assegnato, presentato alla persona designata dall'emittente perchè l'accetti, od all'obbligato perchè adempia alla consegna (1); ma, per quant'altro, è assimilato alle lettere di cambio ordinario.

Nell'emissione od accettazione dell'ordine in merci devono tenersi presenti alcune condizioni di fatto, che possono aggravare o migliorare il rapporto di obbligazione:

a) Le variazioni dei prezzi delle merci durante il periodo, che va dall'emissione dell'ordine alla esecuzione, determinano un plusvalore od una perdita aleatoria a favore od in danno dell'obbligato o dell'emittente;

b) La designazione della merce, per genere specie e qualità, l'indicazione del luogo e del modo di con-

(1) Il creditore dell'ordine può, per consuetudine o per clausola contenuta in esso, aver dritto ad un margine di tempo dopo la scadenza per il ritiro della merce (tenitura) e, non provvedendovi, restano a suo carico le spese ed i rischi eventuali di conservazione. Secondo la legislazione italiana, in mancanza di clausola speciale, la *tenitura* è di due giorni.

segna o di pagamento si prestano a sostituzioni od interpetrazioni diverse quando non siano sicure e complete; — ma odiernamente le parti s'intendono essersi rimesse, in mancanza di speciali determinazioni, alla classificazione delle merci ritenuta dalla consuetudine.

Le operazioni di consegna della merce importano delle spese: quelle di misurazione o pesatura sono a carico del debitore, le altre ricadono sul creditore cui la consegna viene fatta. Nel caso, poi, il creditore non ritiri la merce nel termine prefisso *dall'ordine*, il debitore, elasso il periodo di tolleranza contrattuale consuetudinaria, può chiedere al magistrato competente l'autorizzazione al deposito della merce in un pubblico magazzino a favore del compratore ed a di lui rischio e spese. D'altra parte, quando sulla presentazione *dell'ordine* scaduto il debitore rifiuti la consegna della merce, il creditore ha l'azione relativa per conseguire il suo credito, azione che, secondo alcune legislazioni come l'italiana, si risolve nel pagamento del prezzo corrente delle merci desunto dai listini di borsa o dalle mercuriali del luogo stabilito per l'esecuzione *dell'ordine*.

195. Contro le negoziazioni a termine si sono appuntate molte e vive critiche, tendenti anche a svalutarne i vantaggi, che si determinano con l'incrementare e rendere più intensa la circolazione: sia col valorizzarla, sia, benanche, attenuando le larghe o forti oscillazioni dei prezzi per effetto del continuo e laborioso studio, che commercianti e produttori fanno delle condizioni del mercato, preparandosi a fronteggiarle e regolarle a loro profitto.

In proposito crediamo opportuno riportare le notevoli osservazioni del Graziani (1) sui vantaggi dalle specu-

(1) *Principii di economia commerciale* cit. p. 114.

lazioni a termine: che « si riassumono in una maggiore
« rispondenza fra i termini della produzione e quelli
« del consumo, così nella quantità e qualità come nel
« tempo, in un equilibrio fra l' uno e l'altro più pronto
« e sicuro. Talora la produzione è intermittente men-
« tre il consumo è continuo, ma se quella pure non
« è intermittente non può variare di entità nelle stesse
« proporzioni in cui varia il consumo nei vari mo-
« menti. E se in guisa differente procedono le loro va-
« riazioni, la speculazione giova ad armonizzare, a
« dir così, queste divergenze dinamiche, opera una
« distribuzione che attenua le troppo stridenti diver-
« sità di valore e ne sostituisce delle più ristrette ap-
« portando così una maggiore stabilità complessiva.
« Se si prevede, p. es. che il bisogno futuro di date
« derrate anche a prezzi crescenti sarà maggiore, si
« cercherà di comprare a prezzi presenti per quantità
« ben più grandi del bisogno attuale. Ciò certo con-
« tribuisce ad elevare il prezzo attuale delle derrate,
« ma impedisce insieme, quando la previsione sia giu-
« sta, una divergenza troppo grande, un rialzo troppo
« pronunziato nel futuro, quasi ripartendo l'eleva-
« zione di prezzo tra il momento avvenire ed il pre-
« sente. Si noti, come in qualunque piccolo mercato
« di villaggio, dove pure è ignoto anche il commer-
« cio a termine, nella formazione del prezzo di un
« prodotto ha influenza non solo la quantità di esso
« recata al mercato in correlazione al bisogno, ma si
« considera anche quale quantità potrà trarsene dai
« mercati vicini, quanta apportarsi ed a quel prezzo.
« L'opinione, quindi, dei permutanti sulla disposizione
« della ricchezza nei luoghi donde può essere traspor-
« tata entro certi limiti di tempo, e dove può essere
« apportata ha efficacia sul prezzo corrente. E nel-
« l'interesse proprio gli speculatori studiano le circo-

« stanze che determinano le variazioni di disposizione « delle merci e dei prezzi, e provocano l'incremento « o la diminuzione dell'offerta in vari momenti. Se « errano nelle previsioni, invece di ottenere lucri sof- « frono perdite, così che la stessa sanzione dei loro « errori è eccitamento a perseguire quella linea più « retta e prudenziale, che, giovando ad essi, insieme « avvantaggia l'economia sociale ».

196. Quando nei casi non previsti ed esaminati la esecuzione del contratto è differita per parte del compratore si hanno negoziazioni a credito ordinario, che hanno assunto odiernamente una estensione veramente meravigliosa, se si pensi che il capitale effettivo di molte delle grandi case commerciali non costituisce che una modesta frazione di quello di esercizio, rappresentato dalle merci esistenti nei magazzini o nei negozi e fornito dalle case produttrici per quel fido, che hanno saputo conquistarsi con la regolarità dei loro affari, l'onestà dei propositi, e la fondatezza dell'impianto aziendale.

Per altro, va rilevata una delle dannose esagerazioni del credito, costituita dal collocamento delle merci presso i consumatori, da parte dei commercianti specialmente al dettaglio, presso i quali è facile e comune sistema di far segnare a conto corrente i piccoli e continui ritiri di merci. Il commerciante, per la prospettiva di costringere od indurre i consumatori a servirsi con continuità del suo esercizio e di potergli spesso imporre prezzi più elevati degli altri negozianti a contante, finisce con dare troppo largo corso a queste richieste di piccolo credito e sconta il rischio con le perdite facili se non gravi derivanti dalla frequente insolvenza dei clienti, i quali finiscono anche col disertare il negozio; e, se il dettagliante vuole rifarsi di tali perdite sui clienti che siano pun-

tuali, costoro sono costretti ad abbandonare l'esercizio, o devono sopportare ingiustamente anche le conseguenze del rischio derivante dalle operazioni fatte con i clienti insolvibili o disonesti.

D'altra parte i commercianti che, per effetto della larghezza del credito ai consumatori al dettaglio, vengono a vincolare notevole parte delle attività aziendali si trovano in condizioni a loro volta di dovere chiedere ai produttori e fornitori un fido largo e spesso infondato, sì che tutto il giro degli affari viene ad essere pervaso da una corrente dannosa di esagerati rapporti di credito.

Ad ovviare a tali inconvenienti si vanno formando associazioni fra i commercianti che si impegnano a vendere solo a contanti, ed ordinariamente è consuetudinario nella vita commerciale l'uso di accordare un ribasso sul prezzo di acquisto quando il pagamento, pur potendo essere dilazionato, sia fatto a contanti. Ma l'accorgimento del commerciante dev'essere costantemente diretto ad evitare un credito malfondato; così, per es., il consumatore a credito che non discuta sul prezzo o sulle condizioni esagerate della vendita, a buon dritto fa dubitare della sua puntualità e deve scartarsi.

197. La merce può essere venduta in frazioni, su peso o misura, distaccate da una partita che il commerciante abbia in botti casse sacchi o quantitativi in *forme* o pezzi: in tali casi, quando il compratore non porti un recipiente od involucro per contenere la quantita acquistata, è il commerciante che lo fornisce ordinariamente dell' imballaggio senza corrispettivo speciale, perchè compreso nel prezzo generale della merce e nel peso o nella quantità venduta volta per volta. Ma per le merci, di qualità fine specialmente e per la speditezza delle operazioni di colloca-

mento, è il produttore o il commerciante stesso che ne racchiudono preventivamente le frazioni in involucri od in recipienti adatti alla natura delle merci: buste scatole *flacons* fiale *boites* bottiglie, vasi di vetro di terracotta di porcellana o di metallo e così via, nelle forme più svariate che la pratica o l'immaginazione del commerciante consiglia. Su di essi si appongono le etichette ed il marchio di fabbrica o di commercio, poichè consentono di accordare garenzia di autenticità e di originalità del prodotto, eliminano le frodi per quantità e qualità, agevolano al commerciante l'esplicamento delle poliedriche operazioni di misurazione scelta e consegna, consentono di affidarne i quantitativi a fattorini o commessi, senza che possano commettere manomissioni errori o sostituzioni le quali non siano visibili e punibili; ed, infine, ne consentono la possibilità del trasporto idoneo. Così, chi volesse, ad es, inviare dello *Champagne* in dono si troverebbe nella quasi impossibilità di farlo, se non ne trovasse già preparate le bottiglie assicurate in cassette contro gli sballottamenti e le rotture, in forma elegante e dignitosa oltre ad essere garentite per qualità ed origine.

198. La condizionatura delle merci è verificata da speciali istituti creati dallo Stato, dalle Camere di commercio od anche dai privati come quello di Montelimar in Francia, abilitati a rilasciare certificati di verificazione. In Inghilterra funzionano all'uopo speciali laboratori per il saggio delle merci, in Russia vi erano *Krackers* nominati con tali funzioni dal Governo; in Italia vi è un laboratorio centrale delle Gabelle in Roma ed altri regionali istituti a Genova ed a Venezia, ma a scopo fiscale ed altri per analisi chimiche a scopo sanitario ed igienico.

Del pari esistono associazioni, costituite fra produt-

tori e commercianti, dirette specialmente a verificare la conservazione dell'integrità della merce del titolo in rapporto al peso effettivo mercantile, specialmente per le merci tessili (seta cotoni lana), valutato negli stabilimenti di stagionatura e condizionatura, i quali rilasciano nei bollettini mediante pagamento di tasse proporzionali. Il peso assoluto, stabilito in rapporto a quello lordo e dal netto, è costituito dall'accertamento fatto sui campioni prelevati dalla massa della merce asciugata, ed a cui si aggiunge la proporzione d'acqua tollerata dalle consuetudini (ripresa) (1). Lo stabilimento verifica anche il *titolo* del filato costituito dal peso di un filo di una determinata lunghezza e che si esprime per la seta in denari, per gli altri filati in *grammi*.

199. Le merci, come dicevamo, possono distenguersi per la forma la condizionatura ed il colore naturale od artificiale, proprio o degli involucri delle varie frazioni. Ve ne sono alcune che hanno forme ed esteriorità di fabbrica o di commercio generalizzate per consuetudine; ma ve ne sono altre più strane ed eterogenee, create per attirare l'attenzione del pubblico, solleticarne i gusti e persuaderlo all'acquisto. Quanto più le merci sono di prima necessità o di uso comune, tanto più la forma ne è semplice ed il colorito naturale, poichè il consumatore fa affidamento nella qualità intrinseche e diffida dalle tinte o dalle esteriorità artificiose; ma le merci rispondenti ai bisogni secondari dell'esistenza, o che provvedono a

---

(1) A Milano è convenuto: per la lana pettinata al 18 %; per la lana filata al 17; per i filati di cotone all' 8 $^1/_2$, di lino al 12, di canapa al 12, di iuta al 13 $^1/_2$, di stoppa al 12 $^1/_2$.

consumi di lusso, devono assumere una forma singolarmente spiccata ed attraente, ciò che genera una gara fra produttori e commercianti, come si può rilevare dalle mostre coreografiche di merci che i negozi e gli empori fanno continuatamente.

200. L'etichetta, che ordinariamente contiene oltre la marca di fabbrica il nome della ditta e le altre indicazioni della sua personalità giuridico-patrimoniale, serve a stabilire con certezza l'origine della merce ed, in alcuni casi, anche la qualità la quantità e l'epoca di produzione. Sussidiarie a tali indicazioni sono quelle concernenti:

a) il produttore od il commerciante, la ragione sociale dell'uno o dell'altro o di ambedue, gli stabilimenti e le succursali, i premi o le onoreficenze conseguite;

b) la merce, anche per quanto concerne la qualità l'uso e le dosi da adottare nell'impiego, la composizione, le alterazioni cui va soggetta e così via. L'etichetta non solo riesce di grande utilità per distinguere ed individuare il produttore od il commerciante, ma costituisce anche un mezzo spesso molto efficace di pubblicità, poichè affeziona il consumatore a quella esteriorità cui sa che corrisponde un contenuto esperimentato come corrispondente ai propri bisogni o gusti.

L'etichetta assume molteplici forme, può essere a stampa in litografia o con qualsiasi altro mezzo di riproduzione multipla; può contenere frasi e firme o cifre scritte a mano, con timbri od altri mezzi similari, specialmente quando serva ad indicare la data di produzione. È attaccata all'involucro, od apposta sulla merce sul recipiente sul fronte o sul collo della bottiglia che la contiene, per poter distinguere a prima vista il genere della merce ed il fabbricante, od

il commerciante e così via. Perchè sia facilmente individuata o riconosciuta contiene una figura o ha un colore esteriore rappresentativo del contenuto: ad es. una *boite* di salsa di pomodoro ha impressa la raffigurazione relativa, disposta in maniera tanto appariscente che anche la domestica più incolta possa riconoscerne il contenuto e la fabbrica produttrice accreditata.

Per altro, tali raffigurazioni non devono offendere la morale ed il buon costume, ma questo estremo di fatto dev'essere valutato con sano criterio: così alcuni oggetti di uso intimo sono posti in vendita con etichette che, considerate in se, possono dirsi scollacciate od immorali, mentre non riescono tali per le persone che ne fanno acquisto e, d'altra parte, significano assai meno di quanto potrebbe indicare la descrizione del contenuto fatta con parole.

201. Le negoziazioni si fanno al peso netto od al peso lordo, cioè con la diminuzione o meno della *tara* o peso d'imballaggio, fissa o proporzionale, valutata secondo una percentuale consuetudinaria, fissata dalla pratica o da prova preventiva per determinarne la media (*average tare*) Del pari si tien conto della percentuale di *calo* naturale, cui è soggetta la merce fino alla consegna e durante le operazioni che la precedono.

Per il bestiame le contrattazioni avvengono a *peso vivo o morto* e si applicano gli usi e le consuetudini; mentre le materie tessili o similari s'intendono a *peso assoluto o condizionato*, che è stabilito dagli uffici di stagionatura o condizionatura.

Per alcune categorie di merci è consuetudine concedere al compratore un abbuono sul peso o sulla misura per la minor resa derivante dall'umidità, dalla presenza di corpi estranei, da percentuali di avaria

e così via; come è consuetudine concedere, per alcune merci o derrate, un abbuono per il calo le perdite o le sottrazioni derivanti da cause naturali o per fatto dell'uomo durante il viaggio per terra o per mare, il trasporto sui carri, la permanenza nei magazzini di deposito o di transito. Del pari è ordinariamente ammessa una percentuale di *tolleranza* sulla quantità e qualità della merce consegnata; ma, ove mai questa superi il limite massimo ammesso dal contratto o dalle consuetudini locali, può farsi luogo a favore del compratore a diminuzione di prezzo ed in alcuni casi addirittura a rescissione del contratto per inadempienza del venditore.

202. Nell'eseguire la consegna o la spedizione della merce il venditore compila e spedisce in copia al compratore la fattura, nella quale sono trascritti dai registri della ditta: le quantità e qualità della merce, il numero dei colli che la contengono, il peso lordo e quello netto, i contrassegni relativi, il prezzo unitario e complessivo, lo sconto accordato nei pagamenti con le deduzioni eventuali sul prezzo od il credito concesso; in altri termini, la fattura è il riassunto sintetico contrattuale dell'operazione commerciale.

CAPITOLO TERZO.

Formazione dei prezzi e collocamento delle merci.

203. Definizione ed elementi costitutivi del prezzo — 204. Misure regolatrici e protettive dello Stato e degli enti locali — 205. Misurazione e variazione dei prezzi: i numeri indici — 206. Fattori economici di formazione dei prezzi — 207. Gli elementi costitutivi — 208. Il lucro del commerciante, come si riversi sui prezzi — 209. Le direttive del commerciante in rapporto alla capacità d'acquisto dei consumatori — 210. La resistenza dei consumatori all'elevamento artificiale dei prezzi — 211. Il sistema dei prezzi multipli — 212. La ripartizione del lucro aziendale e delle spese di collocamento nel sistema considerato. — 213. La capacità d'acquisto dei consumatori nella fissazione del prezzo multiplo — 214. Principii regolatori del sistema, rendimento — 215. I prezzi di vendita nel commercio all'ingrosso e al dettaglio — 216. Leggi tendenziali degli scarti dei prezzi nello smercio al dettaglio — 217. La commisurazione alla capacità d'acquisto dei consumatori e la graduazione correlativa dei prezzi al dettaglio — 218. La formazione dei prezzi in regime di monopolio — 219. Il *dumping*, su quali categorie di consumatori si riversi — 220. Limiti al prezzo di monopolio — 221. Il sistema del prezzo multiplo, esplicazione e rendimento per il commerciante monopolista.

Il prezzo può definirsi: *la quantità di moneta o di merce che si può conseguire o si deve cedere in cambio di una determinata quantità di merce che si intenda vendere od acquistare.*

Il commercio si fonda, pertanto, come ogni branca speculativa, sulla diversità fra prezzi presenti e futuri, che osserva l'Arias, è « fondamento delle previsioni del commerciante e speculatore quale base degli sperati profitti ».

203. Nell'economia degli scambi ha decisa influenza la determinazione razionale dei prezzi di collocamento delle merci. Il prezzo, osserva il Leroy Beaulieu, è il grande fenomeno regolatore dell'economia politica e tutta l'umanità, produttori e consumatori, ha senza interruzione gli occhi rivolti al movimento dei prezzi: connesso alle leggi regolatrici dell'offerta e della domanda, di cui abbiamo parlato in altra parte di questa trattazione.

Di vero, la formazione dei prezzi è la risultante di quel complesso e poliedrico rapporto di offerte e di domande per l'appagamento dei bisogni dei desideri delle tendenze stesse della vita economica.

La normalità di loro funzione, in rapporto ai costi di produzione, è interrotta o sviata dalle innumeri interferenze, che si presentano agli scambi e che sono dovute a circostanze di carattere subiettivo in alcune manifestazioni, sociale in altre; poichè ogni fatto della vita economica come di quella sociale porta un contributo, lieve o notevole, allo sviluppo di quelle normalità tendenziali dei prezzi, che non ci è dato definire come vere e proprie leggi di formazione. La domanda come l'offerta, nei vari periodi e stadi della vita commerciale, sono la risultante di un grande complesso di elementi: gli uni formanti la capacità acquisitiva di chi adisce lo scambio (*Kaufkraft, purhasing-power*) e connaturata alla tendenza di procacciarsi un benessere consono alla propria condizione sociale ed al pro-

prio miglioramento; gli altri formanti la intensità quantitativa e qualitativa dei beni che, a mezzo degli scambi, cercano trovare utilitario collocamento (disponibilità di mercato) lasciando un margine di rendimento per il commerciante.

204. Quando, per altro, l'interesse individuale, sovrano negli scambi, viene in contrasto con quello collettivo, sia dello Stato che degli enti locali, interviene l'autorità politica od amministrativa per reprimere o modificare il corso dei prezzi di commercio, con quei provvedimenti di varia natura, che vanno dai monopoli alle municipalizzazioni, dalle norme di regolamento doganale o fiscale ai calmieri, e così via.

Uno dei lati salienti di questa modificazione dei prezzi è dato dall' intervento regolatore e valorizzatore degli scambi in alcuni periodi di disquilibrio dell' economia commerciale nazionale o regionale.

Un esempio tipico è dato dal Consorzio zolfifero siciliano, creato e sovvenzionato dallo Stato, per provvedere ad eliminare od attenuare la crisi determinatasi sul mercato zolfifero nazionale per effetto dell'esuberanza della produzione in rapporto allo smercio.

Le funzioni di questo ente, infatti, sono dirette ad immagazzinare i quantitativi di zolfo estratto, rilasciando ai produttori speciali certificati con annesse bollette di deposito, con la valutazione della merce depositata diminuita delle spese ed accessori anticipati dal Consorzio. Tali bollette sono ammesse allo sconto presso il Banco di Sicilia o gli altri istituiti di credito ordinario fino al 45°/₀ di anticipazione del loro valore netto. Gradualmente ai bisogni del mercato di consumo ed al movimento degli sbocchi all' estero, il Consorzio provvede alla vendita dello zolfo immagazzinato, il cui prezzo va attribuito ai produttori depositari

in rapporto proporzionale dei quantitativi depositati; detratte le spese generali con contributi speciali dovuti al Consorzio, e soddisfatte le anticipazioni avute dagli Istituti di credito.

Su basi similari è costituita la Camera agrumaria di Messina, che ha la funzione di regolare il commercio degli agrumi e derivati, con funzioni dirette all'emissione di bollettini di deposito nei magazzini consorziali, ammessi allo sconto fino ai due terzi del valore accertato. Del pari, la Camera prefigge all'inizio di ogni campagna agrumaria i prezzi di smercio.

Ma non mancano anche all'estero notevoli applicazioni di tale regolamento dei prezzi e ne ricorderemo una fra le più salienti: fra gli Stati di S. Paolo, Rio Janerio e Minas Geraes venne concluso un accordo (1894-1895), mediante il quale essi s'impegnarono di acquistare sui mercati brasiliani, sottraendolo dalla vendita, un quantitativo di caffè tale da frenare il ribasso dei prezzi e da elevare i corsi del mercato, sino a renderli adeguatamente renumerativi per i piantatori. Il caffè veniva ritirato dalla circolazione e immagazzinato in riserva ed, in rispondenza del valore, venivano rilasciati bollettini di deposito o *warrants* ammessi allo sconto. Una speciale commissione internazionale di collocamento del caffé immagazzinato provvedeva a collocarlo sui mercati europei quando i prezzi fossero reputati favorevoli, prelevando un dazio speciale sull'esportazione di tre lire per sacco, elevato poi a cinque nello Stato di S. Paolo, che ha stabilito anche un dritto fisso del 2% sulle esportazioni sino ad un certo limite da fissarsi annualmente (1).

---

(1) Clerget op. cit. p. 101 e segg.

205. Per studiare le variazioni dei prezzi in rapporto alla commisurazione in moneta si è da tempo inteso provvedere con il sistema dei *Numeri indici*, mediante i quali si procura di misurare il valore d'acquisto della moneta nei vari periodi dell'economia locale nazionale o internazionale, secondo le variazioni verificatesi per determinate merci o derrate, considerate singolarmente od in serie similari ed omogenee. Le comparazioni, pur essendo basate sull'approssimazione, vengono eseguite per largo numero di merci, per eliderne a titolo compensativo le cause relative alle stesse e poter individuare solo quelle inerenti al medio circolante.

Vanno rilevati, in proposito, gli studi e le valutazioni periodicamente pubblicate sin dalla prima metà del secolo scorso dai maggiori periodici economici delle varie nazioni e da economisti insigni in notevoli pubblicazioni, dirette a delineare e studiare i fenomeni delle variazioni non soltanto dei prezzi e del consumo, bensì anche in rapporto alle fluttuazioni poliedriche e complesse, che si verificano per effetto di cause monetarie, per le multiformi influenze ed interferenze nello svolgimento della domanda e dell'offerta.

206. I principali fattori economici di formazione dei prezzi sono costituiti:

a) Dal costo di produzione che, determinando l'elevamento o la diminuzione dei costi delle merci per parte dei commercianti, si riversa sui consumatori, direttamente influenzando l'elasticità stessa della domanda;

b) Dal movimento delle previsioni e prevalutazioni che produttori e commercianti fanno continuatamente delle condizioni dei mercati di produzione o di consumo, poichè essi sono rispettivamente indotti a do-

mandare o ad offrire in un periodo più che in un altro; ed è risaputo quanta importanza abbiano, nella determinazione dei prezzi di collocamento delle merci, gli accaparramenti fatti in tempo utile ed a favorevoli condizioni, ed a quale artificioso aumento portino gli immagazzinamenti e le riserve che i produttori o i commercianti all'ingrosso fanno per attendere il miglioramento e l'elevamento delle offerte, specialmente mediante gli attuali progrediti mezzi e procedimenti di trasporto e di conservazione, dai grandiosi granai ai meravigliosi impianti frigoriferi.

Queste direttive della speculazione esercitano una notevole ripercussione sull'intero movimeuto dei prezzi sui mercati e nelle borse: sí che l'orientamento delle fluttuazioni derivanti anche dall'aggiotaggio si riverbera sugli altri, per quella che è stata definita: *la solidarietà dei mercati.* Di vero, l'andamento delle borse dei valori ha un'influenza diretta su quelle delle merci, non appena in queste ultime i commercianti siano venuti a conoscenza dei listini delle prime;

c) Dalle fluttuazioni del valore della moneta per effetto sia della produzione dei metalli preziosi, sia delle cause correlative al corso dei cambi esteri ed alla circolazione interna, specialmente ove esista il corso forzoso; secondo le condizioni del credito ordinario e mobiliare, su cui si fondano in tanta parte le nuove imprese.

Il Leroy Beaulien (1) rileva in proposito: come le cause dell'elevarsi dei prezzi devono riscontrarsi non soltanto nella colossale produzione dell'oro, che nel 1833 era valutata a 493 milioni e raggiungeva i due miliardi e mezzo nel 1909; ma, benanche, nell'au-

(1) Op. cit. p. 212 e seg.

mento della domanda per effetto dell'agiatezza delle persone, specialmente nei consumi popolari. Si aggiunga l'aumento delle imposte, gli inasprimenti del regime protezionista, la cattiva organizzazione del commercio al dettaglio e così via;

d) Dalla trasformazione e lo sviluppo dei mezzi di trasporto, che portano a più estese comunicazioni fra i mercati e, mediante la riduzione delle tariffe, determinano più intensi collocamenti sui mercati lontani, per effetto della libertà di concorrenza specialmente, delle merci di valore limitato e di uso generale; (1)

e) Dall'ordinamento delle imposte interne e doganali, che gravano e delimitano le produzioni dirette o le importazioni, ripercuotendosi sui prezzi di collocamento delle merci; e tanto più incidono i consumatori, per quanto più l'organismo produttore nazionale si addimostri inadeguato a provvedere al complesso della domanda dei prodotti.

207. I coefficienti anzidetti di formazione dèl prezzo di rivendita fanno sí che esso sia formato:

a) Dal prezzo di acquisto della merce, gravato delle spese di trasporto d'intermediazione e di assicurazione, delle imposte e dei dazi doganali, dei dazi di consumo, dei dritti e spese di magazzinaggio, di quelle per il regolamento del credito e di tutte le altre che concernono l'esplicazione generale delle attività aziendali (personale, locali ecc);

b) Dalla quota o margine d'utile, che il commerciante si riserva come rendimento della sua opera di-

---

(1) Il Clezgert studiava in tempi ordinari, i nrapporto all'entità delle spese di trasporto dei cereali importati sui mercati svizzeri, l'influenza dei trasporti sulla formazione dei prezzi (v. pag. 284-5).

rettiva o del suo lavoro e del capitale impiegato. Nella determinazione del prezzo di vendita ha speciale importanza il computo del « calo », che la merce subisce sul peso dal momento in cui entra in magazzino sino a quello in cui ne esce venduta; diminuzione questa, che è in diretta correlazione delle particolari condizioni climatiche generali o stagionali del mercato, della natura e condizionamento della merce stessa, dei locali in cui è immessa ed, infine, della rapidità di collocamento dopo l'acquisto.

208. Il lucro del commerciante è dato da quel margine utile tra il costo di produzione o d'acquisto all'ingrosso ed il prezzo di rivendita, depurato dalle spese di collocamento. Per altro, è legge tendenziale dell'economia degli scambi: che i prezzi di collocamento si avvicinino, gravitino come osserva il Newmann, verso i costi di produzione, che nella vita commerciale diventano i costi d'acquisto dal produttore. Di vero, la libera concorrenza tende a limitare al minimo le utilità marginali del commerciante e le spese stesse di collocamento, trovando adeguato compenso nell'estensione impressa alle operazioni: 100 di esse che abbiano un rendimento del 10₀/⁰ per il commerciante, equivalgono per quest'ultimo a 1000 con un rendimento dell'1°/₀, quando le spese di smercio diminuiscano proporzionalmente.

Ma i prezzi di rivendita, finchè rappresentano una normalità hanno due limiti: l'uno è dato dal costo di produzione aumentato come abbiamo visto delle spese di collocamento, l'altro dall'intensità quantitativa della capacità d'acquisto dei consumatori. Conseguentemente quando la domanda non adisca l'offerta, sui prezzi di base minima pel commerciante, lo scambio è antieconomico, poichè quest'ultimo non riesce a trarre un margine sufficiente di utile dal collocamento,

nè può stabilire *prezzi a perdita;* quando, per converso, l'offerta non incontri la domanda vuol dire che ha sorpassato quel grado di utilitarietà che per il consumatore ha il bene offerto.

Ogni anormalità del rapporto tra offerta e domanda è di sua natura temporanea e la legge tendenziale del movimento di formazione dei prezzi riprende, in un tempo più o meno vicino, il suo corso. La domanda che si delinea al disotto dei costi minimi di acquisto per il commerciante determina la diminuzione della produzione; ed il fabbisogno dei consumatori, quando sia limitata l'offerta, ne fa aumentare i prezzi di smercio; così come gli elevati rendimenti del commerciante richiamano più notevoli impieghi di capitali in quel ramo di attività con le conseguenti diminuzioni sui prezzi per effetto della libera concorrenza. Similari spostamenti nelle correnti dei prezzi si verificano nei casi in cui si muti l'orientamento di uno dei coefficienti di scambio della domanda e dell'offerta senza trovare rispondenza in quello dell'altro, facendo così sorgere una più intensa concorrenza.

D'altra parte, va rilevato che l'eccessivo numero dei commercianti al dettaglio o dedicati alla minuta vendita porta ad una formazione antieconomica dei prezzi, (1) poichè le spese generali vengono a gravare su di un più ristretto numero di consumatori, i quali sono contesi mediante una concorrenza perseverante, spesso fondata sull'artificio, e che porta per gli stessi commercianti ad una diminuzione nei profitti, quando non riescano ad elevare i prezzi appunto per procacciarsi col limitato numero delle operazioni

---

1) Graziani op. cit. p. 95.

di scambio quei lucri, che avrebbero in un regime di aziende commerciali più razionali.

Da tali direttive derivano le misure adottate dalle amministrazioni locali per limitare gli artificiosi aumenti di prezzo, mediante l'imposizione di calmieri sui generi di prima necessità; poichè una limitazione numerica delle nuove aziende al dettaglio sarebbe del tutto contraria alla libertà degli scambi ed a tutto beneficio dei vecchi esercenti, cui creerebbe una condizione di monopolio o di privilegio.

209. Le direttive del commerciante tendono, quindi, a diminuire al minimo le spese di collocamento, ad estendere i quantitativi di smercio, ad elevare la *capacità* stessa *d'acquisto* dei consumatori, inducendoli ad una valutazione superiore a quella effettiva della merce offerta, sí che si avvicini al *prezzo di speculazione* proposto dal commerciante e si elevi sul valore soggettivo dato alla merce dal consumatore. Di vero, una stessa merce acquistata in uno più che in un altro negozio, con un involucro ed una etichetta particolare, a prezzo fisso o di contrattazione, da un commesso più che da un altro meno abile, è venduta ad un prezzo diverso. Non è contrario al principio di economia commerciale, osserva al Newmam (1), che un commerciante, solo perchè vede il compratore ben vestito o che lascia trasparire uno speciale interesse per la cosa domandata, chieda un prezzo più alto di quello che altri o egli stesso normalmente chiederebbe. In questi ed altri casi il commerciante, che agisca in regime di libera concorrenza, si varrà dell'egoistica speculazione sulla vanità, l'ignoranza o simili altre debolezze od inferiorità dei consumatori; ma

(1) Op. cit. p. 333.

agirà pur sempre per quell'interesse speculativo, che, dal suo canto, domina il compratore, sempre pronto a cogliere ogni occasione propizia, magari se derivi da disquilibrio dell'azienda commerciale; ed in tanti casi la stessa intrapresa ha tenuto calcolo dei mezzi anzidetti, sia pure artificiosi, per sottrarsi al prezzo comune.

210. Il dritto di resistenza alla elevazione dei prezzi da parte dei commercianti, osserva il Leroy Beaulieu, (1) è fondato anche quando i consumatori mettono del tutto all'indice alcuni negozianti o si astengono dall'acquistare alcune categorie di merci, poichè non è giusto che il consumatore accetti senza discutere tutte le elevazioni di prezzo decretate dai produttori, quando non siano giustificate che dal loro tornaconto; e lo stesso Autore ricorda il movimento popolare, creato nel Nord della Francia dalla *Confederation Generale du Travail*, per la resistenza alle eccessive pretese degli agricoltori e delle loro donne, che pretendevano sul mercato di vendere il burro a due franchi la libra invece che al prezzo giusto di un franco e mezzo, il latte a 0,25 e non a 0,20 il litro, le uova a 0,20 e non a 0,10 ciascuno paio; e queste esagerate pretese vennero fermate. Per altro è necessario, specialmente sui mercati, astenersi da violenze, ed in alcuni rincontri reprimere anzichè favorire certe coalizzazioni rivoluzionarie dei prezzi, sia pure determinate dalla reazione.

Sull'aumento artificioso dei prezzi di smercio va richiamata tutta la legislazione contro le coalizioni tra industriali e commerciali, specialmente negli Stati Uniti d'America; ove, per le particolari condizioni

---

(1) Op. cit. 212 e segg.

di quell'organismo economico, si è inteso più vivo ed imperioso il bisogno di tali provvedimenti.

La legge Shermann dal 1890 contro i *Trusts* ebbe una notevole interpetrazione dall'arresto della Corte Suprema degli Stati Uniti, chiamata a decidere avverso le misure prese dai tribunali inferiori contro la *Standard Oil Company* e *l'American Tabacco Company*:

L'elemento essenziale per l'esistenza della coalizione, per quanto concerne la restrizione del commercio (*in restreint of trade*), deve essere considerato tenendo conto delle leggi e dei costumi americani al tempo della legge Shermann e concernenti gli atti, contratti ed accordi che causino un pregiudizio al pubblico restringendo (*unduly*) la concorrenza, o mettendo ostacolo al corso naturale del commercio, sia per la loro natura che per la loro finalità. (1)

211. Abbiamo sin ora esaminato le direttive e le tendenze a cui è sottoposto il movimento dei prezzi; ne considereremo ora gli effetti nella economia degli scambi, in cui i richiedenti si presentano, come abbiamo visto, con una diversa capacità di acquisto.

Poliedrica, infatti, è la valutazione stessa che le diverse categorie di consumatori fanno di alcune merci, specialmente di consumo non necessario ai bisogni ordinari della vita. Così la domanda si dispone in confronto dell'offerta con un sistema di seriazione

(1) L'importanza di questi arresti (del 15 e 29 maggio 1910), e delle relative condanne pronunziate da quella Corte suprema, si videro presto alla Borsa di New Jorck. La Rivista *Bradstreet's*, riportando le quotazioni dei titoli commerciali ed industriali al 1° maggio, dimostrò come esse fossero superiori non solo al punto d'apertura del 3 gennaio, ma notevolmente a quello verificatosi pel passato.

determinata dal rapporto tra la valutazione subiettiva, che il consumatore fa della merce, ed il grado di capacità d'acquisto: quale entità di sacrificio economico in relazione all'appagamento di un bisogno, di un utile o di un godimento anche voluttuario.

Per altro, è da tenersi in conto che la domanda meno capace all'acquisto è meno esigente per la qualità e la preparazione stessa commerciale della merce di cui ha bisogno; ha, in altri termini, quel grado elevato di contentabilità, che non si riscontra, nelle categorie superiori. Il commerciante, quindi, poichè in un sistema di prezzo unico verrebbe ad escludere dallo scambio queste categorie inferiori, spesso tutt'altro che secondarie per entità della domanda, *è indotto ad adottare* il prezzo multiplo; la stessa merce è presentata in diverse qualità o specie (si pensi alla grande diversificazione delle stoffe) con una maggiore o minore accuratezza o bontà sia nella preparazione industriale sia nella esteriorità con cui le singole frazioni vengono offerte; ed infine portandola successivamente ed in diversi periodi sul mercato. Le stoffe i figurini i cappelli all'inizio della *stagione* sono riservate alle persone facoltose ed eleganti, specialmente perchè sono messe in vendita ad un prezzo volgarmente detto « di affezione »; ma posteriormente sono messe alla portata anche delle persone meno agiate, mediante un equo ribasso sui prezzi; ed il commerciante, dopo avere largamente guadagnato sulle categorie economicamente superiori dei consumatori, specula ancora con rendimento su quelle meno *capaci* a subire prezzi elevati.

Del resto nei negozi modesti, in cui il prezzo variabile derivante dalle continue particolari contratta zioni non ha ceduto al prezzo fisso, i commessi chiedono per alcune merci, meno esposte agli effetti della

libera concorrenza, il prezzo che a loro sembra appropriato alla particolare capacità individuale del cliente. Certo la libera concorrenza impedirebbe che una stessa merce fosse presentata a prezzi diversi dall'uno all'altro consumatore, ma è del pari assodato come nella vita commerciale una merce sia presentata in tale complesso di specie di varietà di imballaggi e di esteriorità, oltre che offerta in negozi con clientele diverse, diretto a determinare una vera e propria disposizione seriale della domanda, sì che corrisponde alla molteplicità dei bisogni, dei gusti e delle capacità stesse individuali dei consumatori.

212. Teoricamente il complesso delle spese di esercizio e del rendimento propostosi dal commerciante per l'impiego della sua opera e dei suoi capitali va ripartito proporzionalmente fra le merci, che formano oggetto della speculazione aziendale; che anzi dovrebbe essere criterio generale di tale incidenza quello derivante dalle ripartizioni in quote per le varie categorie di merci, con una deviazione, quanto meno sia possibile accentuata, dal costo di produzione. Ma, nella pratica degli scambi, a parte la impossibilità di un esatto e razionale frazionamenlo delle spese o degli oneri generali dell'azienda, la ripartizione viene compiuta secondo criteri speciali, dipendenti dal mercato di consumo; donde deriva che su alcune categorie di merci grava per la più parte il coacervo delle spese e degli utili, mentre su altre l'onere è assai limitato o del tutto escluso.

Nella formazione dei prezzi multipli specialmente le spese generali e quelle di trasporto e di assicurazione sono ripartite in proporzioni tali da gravare in più alto grado le merci di valore più elevato o vendute a prezzo speciale, addivenendosi addirittura ad un trasferimento del valore di scambio da alcune

merci di consumo comune e popolare ad altre di consumo elevato e aristocratico; consentendosi, con la diminuzione del prezzo unitario delle prime, l'appagamento in maniera più larga dei bisogni e dei gusti delle classi economicamente inferiori, mentre l'elevatezza dei prezzi per le classi agiate o doviziose solo assai relativamente influenza il corso della domanda e vi determina delle restrizioni.

213. La quota di aumento sul costo di produzione o prezzo di acquisto è, come abbiamo rilevato, minima per le merci di prima necessità o di qualità inferiore, è massima per le merci di lusso o per quelle in cui il consumatore non subisce gli effetti di un'accentuata concorrenza, come ha dimostrato il D'Avenel. (1) Si ha così una compensazione fra le varie merci, come rivela il Marschall. (2)

Di vero, le esigenze stesse della concorrenza fanno sì che le case commerciali pongano in vendita alcune merci, specie di lieve valore, al puro prezzo d'acquisto e finanche al disotto, per affezionare il pubblico all'azienda; ma hanno modo di rifarsi del mancato lucro, o della perdita cui vanno incontro, sulle altre categorie di merci e sugli stessi od altri consumatori; poichè tale condizione di cose non è stabilita in favore esclusivo dell'una e dell'altra categoria di consumatori, i quali non si limitano all'acquisto di alcune merci soltanto, ma si rivolgono ad altre per le quali vengono a subire la maggiore incidenza derivante dalla quota di spese, che hanno risparmiato in altri acquisti.

---

(1) *Le mècanisme de la vie moderne,* 1ª Serie. *Les magazins de nouveautès* (Paris, 1896).

(2) Principii, cit., p. 405.

Certo, i consumatori appartenenti alle categorie più modeste dell'economia sociale hanno da avvantaggiarsi da questa diversità dei costi di rivendita, poichè la loro domanda si rivolge prevalentemente, e non esclusivamente, a merci di prima necessità per le quali la libera concorrenza fra i commercianti riduce al minimo la quota di aumento sul costo di produzione. D'altra parte, per i prodotti di lusso e di consumo complementare, l'anelasticità della domanda fa sì che ogni aumento di prezzo precluda l'acquisto da parte dei consumatori meno capaci, senza che costoro ne risentano grave sacrificio.

214. Da queste considerazioni può rilevarsi la legge generale: che il commerciante eleva, per le spese d'esercizio e pel lucro inerente alla sua opera ed all'investimento dei capitali, i prezzi di rivendita delle merci di quote differenziali proporzionate alla capacità d'acquisto dei consumatori, in rapporto alle condizioni del mercato e della libera concorrenza. A complemento ricorderemo, col Pantaleoni, (1) come ormai nelle moderne grandi aziende si abbia un coordinato complesso di spese generali e particolari, in modo che queste si riversino quanto meno sia possibile sulle merci meno soggette ad elevamenti di prezzo, poichè altrimenti lo scambio rimarrebbe ridotto di entità o riuscirebbe antieconomico (2).

215. Nel commercio all'ingrosso i prezzi di vendita si avvicinano a quelli di produzione, costituiti dai *costi* per cui vennero acquistate le merci, aumentati delle

---

(1) *Di alcuni fenomeni di dinamica economica* (Nel « *Giornale degli Economisti* » *sett. 1909*).

(2) Le stesse spese di trasporto o di assicurazione tendono a questa incidenza generale.

spese di collocamento; ma questo rapporto decresce nel commercio al dettaglio, in cui i prezzi assumono entità subiettive e sono aumentati notevolmente in rapporto a quelli all'ingrosso (*De Foville*).

In una stessa città, ripetiamo con lo Stuart Mill, (1) la stessa merce è venduta in alcune botteghe a prezzi alti, in altre a prezzi bassi. Di vero, l'ubicazione nei quartieri popolari od in quelli aristocratici, l'eleganza od il lusso dei negozi, la preparazione delle merci, l'efficacia dei commessi nel presentare le merci costituiscono altrettanti coefficienti di aumento dei prezzi: le cartoline illustrate anche se artistiche, quando siano smerciate da venditori ambulanti hanno un prezzo che si discosta di poco dal costo di produzione, ma se sono rivendute in negozi aristocratici, in quartieri centrali o frequentati da stranieri, sí che i commessi devono parlare più lingue ed avere una speciale abilità, il valore di quelle stesse cartoline diverrà notevole ed i prezzi di rivendita non saranno più corrispondenti a modesti mezzi di corrispondenza, bensì ad oggetti di lusso vero e proprio.

Non è, per altro, da confondere con questo *scarto* dei prezzi nel commercio al dettaglio, il dislivello tra il costo di produzione ed i prezzi di smercio diretto del produttore. Si pensi a certe acque o preparati per toletta, che costano al fabbricante pochi centesimi nonostante le vantate miracolose composizioni, ma che sono vendute ad una sterlina la boccetta: in questo caso il produttore specula sulle debolezze del pubblico, sul nome della sua ditta, sulla larga ed efficace pubblicità di cui circonda il suo preparato, mentre riserva al rivenditore un assai limitato lucro (2).

(1) *Principii* cit. p. 617.
(2) Cfr. Colshon *Cours.* cit., p. 99 e seg.

216. Ma vi sono delle leggi tendenziali, che regolano anche questo scarto dei prezzi, sulla base di una legge generale d'indipendenza dei prezzi di rivendita al dettaglio dai costi di produzione:

a) È minimo per le merci di prima necessità, massimo per quelle voluttarie. Così il Denis nel 1888 assodava a Bruxelles che la medesima qualità di pane era venduta ad un prezzo che oscillava da 34 a 48 centesimi; ma oggi certamente riscontrerebbe in tempi ordinari, per effetto dei mezzi di comunicazione e dell'intensità della libera concorrenza interna, un notevole riavvicinamento tra i punti di questa elasticità di formazione del prezzo di smercio.

b) È in diretto rapporto con la potenzialità economica e la capacità di acquisto del pubblico, che frequenta l'azienda commerciale, delle spese d'impianto di esercizio e d'assicurazione, del lavoro e del rendimento degl'impiegati e salariati, delle garenzie economiche di cui gode la ditta (accorsatura, marchi e brevetti ecc.), dell'utilizzazione integrale o meno della merce. Così nelle farmacie alcuni prodotti comprati a dieci lire il chilo sono rivenduti a cinquecento od anche più, ma in questa somma deve tenersi conto che il farmacista vende un chilogrammo di quel medicinale forse in un anno, in mille frazioni o cartine che importano un lavoro ed una spesa di preparazione veramente notevoli. D'altra parte lo Schmoller osservava ai suoi tempi: che le sole spese del trasporto di alcune merci dai produttori ai commercianti erano tali da produrre un elevamento del 50 e perfino del 100% sul costo di produzione (1).

Il commerciante, che deve provvedere ai bisogni

(1) *Lineamenti*, cit. p. 260.

delle classi povere, procurerà di ridurre al minino le spese d'impianto e di esercizio dell'azienda, impianterà il suo negozio in un quartiere decentrato o modesto, userà involucri ed imballaggi economici, e non adotterà mezzi dispendiosi di pubblicità: poichè i consumatori vi devono concorrere attirati dalla bontà della merce e dalla convenienza dei prezzi. La differenziazione stessa dei gusti, osserva il Marshall (1), importa anche un dislivello notevole nei prezzi, nei negozi per i ricchi una tenue diversità nella qualità ne importa una notevole nei prezzi, non così nei negozi per le classi meno abbienti. Si aggiunga che in questi ultimi si ha la massima utilizzazione della merce e dei residui, poichè le parti meno buone trovano quei compratori che in altri negozi non avrebbero, ciò che spiega come alcune grandi ditte per le classi ricche abbiano nei quartieri popolari dei negozi modestissimi per lo smercio delle qualità residuate o non ricercate delle merci, o che abbiano perduto la loro freschezza, siano passate di moda o non abbiano incontrato il gusto dei consumatori più capaci allo scambio.

c) È in diretto rapporto con il grado di velocità di circolazione assunto dagli investimenti capitalistici e con le perdite cui è soggetto il commercio gestito. Un farmacista che acquisti un chilogramma di alcune merci di scarso consumo solo a capo di qualche anno, come abbiamo visto, ne avrà finita la vendita; non altrimenti di quanto avviene nei grandi empori, ove sono in vendita merci riservate a speciali ed eccezionali consumatori, e che stanno come fondo di magaz-

(1) *Principii di economia politica* (*nella* « *Biblioteca degli Economisti* ». Serie IV. Vol· IX p. 42.

zino, solo allo scopo di rendere completo il ramo di commercio cui la ditta è dedicata. Del pari nei negozi di lusso le merci non vendute nella *stagione* in cui vennero create sono valorizzate nei negozi popolari ove la moda ha minore influenza e le merci sono conservate per la stagione successiva evitando le perdite, se pure non si evitano le gravi oscillazioni dei prezzi: le cravatte, ad esempio, non acquistate nei negozi eleganti, dopo qualche mese dell'esposizione nelle vetrine, perdono il loro valore con l'affacciarsi di nuove tinte e di più originali disegni, ma nei negozi di provincia o dei quartieri popolari delle grandi città conservano il loro valore anche col passare di molti mesi.

d) La concorrenza fra i consumatori si attua per categorie distintive della capacità di acquisto. Di vero, i consumatori possono raggruppparsi in speciali classi, inquantochè alcuni sono diretti da criteri essenzialmente obiettivi ed acquistano la merce anche nei negozi più modesti od ineleganti, purchè risponda alle esigenze di qualità e di buon mercato; altri acquistano la merce solo nel negozio che è di moda, che ha quella ditta e quel nome, usa di speciali imballaggi ed ha uno speciale *confort* per i consumatori. Tra l'una e l'altra categoria non può coesistere concorrenza poichè diversa è la direttiva economica stessa assunta nello scambio.

217. Da queste leggi tendenziali dello smercio al dettaglio può risalirsi a quella generale di commisurazione dei prezzi alla varia e molteplice capacità d'acquisto dei consumatori.

Questa graduazione dei prezzi può essere applicata soggettivamente dal commerciante nelle vendite al prezzo derivante da particolari contrattazioni, nelle quali caso per caso il commerciante propone ed insiste

su di un prezzo rispondente a quella che a lui sembra la capacità d'acquisto del cliente. Ma, ordinariamente, è applicata obiettivamente, assegnandosi ad ogni unità di merce e per ciascuna qualità quel prezzo predeterminato in maniera fissa e generale per ciascuna delle categorie di domanda che possono presentarsi; così una stessa merce è presentata alla clientela, oltre che in diverse qualità, anche con diverso condizionamento esteriore, e fra queste diverse entità il commerciante gradua i prezzi unitari. Vi sono, per altro, merci riservate soltanto ad alcune categorie ricche ed agiate di consumatori e per esse il prezzo di rivendita può elevarsi a prezzo di *affezione*, di lusso o di moda; mentre, per converso, nelle merci di prima necessità o di uso comune il prezzo dev'essere avvicinato ai costi di produzione, poichè la limitata capacità d'acquisto delle classi meno abbienti non consentirebbe un largo margine di utile al commerciante.

La graduazione del prezzo, come dicevamo, è molte volte fondata soltanto su di una reale differenziazione del valore della merce; così nei grandi magazzini la stessa merce è venduta per alcune settimane o per qualche mese ad un prezzo speciale elevato, sì che l'acquisto è riservato a pochi consumatori; poi ad uno più modesto per la maggioranza dei consumatori, ed in alcuni periodi è ancora ridotto al minino, come accade per le vendite cosidette a *prezzi ridotti o per fine stagione.*

Pertanto, concluderemo con l'Arias: che « la classificazione dei prezzi nella realtà non procede da un massimo ad un minimo, rispondentemente alle risorse presunte del consumatore, bensì presenta adattamenti estremamente vari, e consente perfino la possibilità di un rapporto inverso tra la potenzialità economica del consumatore ed il suo effettivo sfruttamento ».

218. Occorre ora aggiungere alcune considerazioni circa la formazione dei prezzi in regime di monopolio, che non è determinata da quel complesso movimento degli interessi fra produttori e commercianti, e di costoro con i consumatori, che caratterizza gli scambi nel poliedrico svolgimento della vita economica, in rapporto alla condizione dell'offerta e della domanda.

Di vero questa categoria di prezzi è soggetta alla determinazione in maniera generale e preventiva unilaterale da parte del monopolista; così che, rispondendo all'interesse particolare, si sottrae alle interferenze ed alle combinazioni dirette dei fattori degli scambi e, conseguentemente, degli interessi generali dei consumatori.

Occorre far rilevare la essenziale differenza, osserva il Cassola (1), tra il processo e le condizioni in cui avviene il classamento dei prezzi delle merci, nel monopolio pubblico ed in quello privato. Lo scambio finanziario è l'unico caso in cui avvenga una pura classazione dei prezzi ed in cui il monopolista imponga ai consumatori per dosi effettivamente omogenee di merci e servizi prezzi differenti, tendendo ad assorbire le rispettive rendite dei consumatori: per la circostanza essenziale, non di natura ma di efficacia economica, della coercizione con cui il monopolista pubblico può imporre lo scambio ed il pagamento dei prezzi differenti. Il monopolista privato, per converso, deve eseguire ben altre vie e sotterfugi, che innegabilmente alterano la fisonomia della classazione pura, sia anche formalmente mutando le condizioni stesse delle merci che vende (di involucro, di eleganza, di pulizia, ecc).

(1) *La formazione dei prezzi nel commercio* (Palermo, Sandron, 1911).

219. Per altro, il *dumping,* contrariamente a quanto ritiene l'Autore ora citato, appartiene alla politica monopolistica e non costituisce una forma di differenziazione dei prezzi; ed, anche quando si ammettesse, ciò che non è, l'esistenza del *dumping* per industrie che non godono di tariffe protettive e che il monopolista riesca a diminuire per i consumatori interni il prezzo al di sotto di quello che imporrebbe in condizioni ordinarie (Barone, Pareto), non per questo rappresenta una forma di classazione dei prezzi che importi una certa rispondenza alle varie categorie di consumatori, con lo sforzo di assorbirne per quanto più sia possibile la rendita.

220. Ma anche nei prezzi di monopolio di delineano dei limiti per il fatto che essi devono evitare la concorrenza indiretta delle merci surrogate o similari, ed i prezzi non possono essere aumentati al di là di quanto lo comporti la valutazione che ne facciano i consumatori, per effetto della condizione preferenziale di cui la merce gode, e nel contempo affinchè assicuri, attraverso il suo più razionale sfruttamento, il massimo rendimento al monopolista. In altri termini, l'elevamento dei prezzi, determinando una delimitazione della domanda, quando abbia raggiunto il grado massimo di elasticità, non deve essere tale da precludere l'acquisto ad un più largo numero di consumatori, quando una tale delimitazione porti ad una diminuzione del rendimento complessivo del monopolista. Questi, infatti, può trovare convenienza a non raggiungere i prezzi unitari massimi consentiti dalla sua condizione privilegiata: quando, per effetto del conseguente richiamo della domanda meno capace allo scambio, un più largo collocamento delle merce porti ad un risparmio nei costi proporzionali di produzione o di derivazione dai produttori; o de-

termini un complessivo rendimento superiore a quello che avrebbe con uno smercio più ristretto sebbene a prezzi più elevati, o gli consenta l'utilizzazione tanto vantaggiosa di quelle qualità o parti residue della merce in condizione di monopolio, che non troverebbero adeguato collocamento nelle categorie superiori dei consumatori.

221. Il prezzo multiplo determina in condizione di monopolio un più elevato complessivo rendimento. Si consideri un monopolista, che abbia a sua disposizioni una quantità di merce non limitata: se la porrà sul mercato in vendita al prezzo unitario di 10, con lucro netto di 6, troverà collocamento per 100 unità, poichè limitata è la domanda capace per tale scambio ed i consumatori non sono in grado di sopportare un maggiore sacrificio economico. Ma, se porterà l'offerta su più larga base seguendo la capacità graduale d'acquisto, nelle varie classazioni in cui può dividersi la domanda, avrà il seguente rendimento:

Quantità	Prezzo unit.	Lucro netto	Lucro netto compl.
100	10	6	600
200	9	5	1000
300	8	4	1200
500	7	3	1500
800	6	2	1600

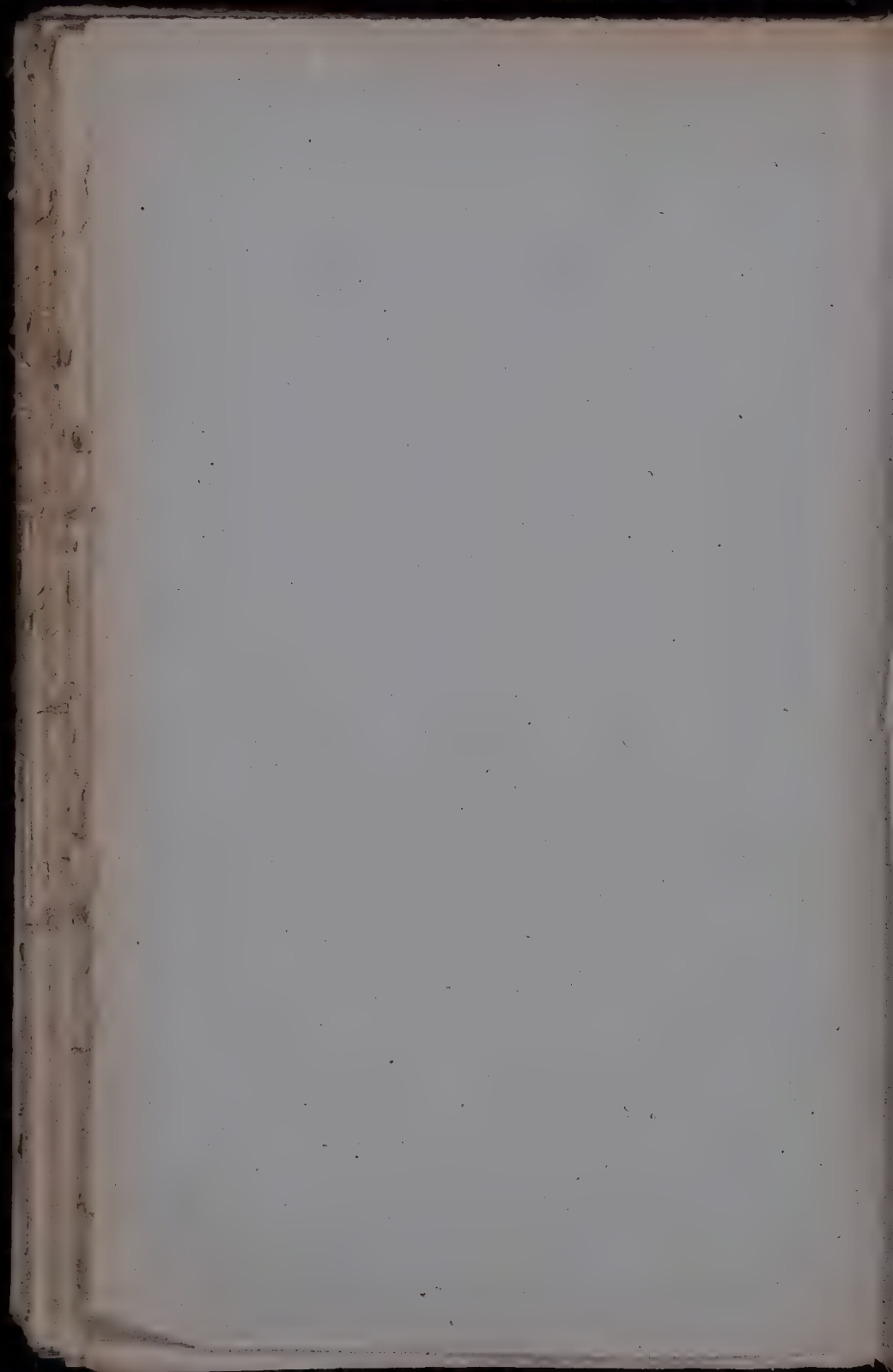
Ma in pratica il prezzo multiplo deve aver riferimento all'aumento delle spese per il collocamento dei maggiori quantitativi, e quindi avremo:

Quantità	Prezzo unit.	Lucro netto	Lucro netto compl.
100	10	6,0	600
200	9	4,8	960
300	8	3,7	1110
500	7	2,6	1300
800	6	1,5	1200

Il commerciante, che può successivamente collocare la merce di cui ha il monopolio nelle anzidette quantità fra le diverse categorie di consumatori, avrà conseguito fino alla quantità 500 un rendimento sempre più elevato in rapporto a quello della categoria precedente, decrescente nella quantità 800, ma sempre superiore al rendimento delle categorie precedenti alla penultima: in ogni caso il rendimento complessivo, mediante il sistema dei prezzi multipli proporzionati alla capacità d'acquisto dei consumatori, gli consente un rendimento molto superiore a quello che avrebbe mediante l'adozione del prezzo unico.

PORT D'ORIGINE	PORT DE DESTINATION	Direction du transit	Fret moyen par tonne	Assurance maritime sur le navire et la marchandise (par 100 francs)	Frais de débarquement par tonne	Total des dépenses jusqu'au débarquement y compris	Dépenses totales maritimes et terrestres pour le transport de un quintal aux stations suivantes.						
							Bâle	Berne	Genève	Neuchâtel	Olten	Saint-Gall	Zurich
			Francs	Francs	Francs	Francs	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
MER D'AZOF	Gênes	Gothard	»	»	»	»	4,—	4,01	4,33	4,10	3,92	4,02	3,84
		Simplon	11,62	0,88	2,50	15,—	4,17	3,95	3,89	3,93	4,09	4,37	4,21
	Marseille	Genève	11,62	0,88	3,50	16,—	3,98	3,87	3,07	3,54	4,05	4,52	4,34
	Rotterdam	Rhin	13,74	1,13	1,42	19,47	3,70	4,31	4,84	4,38	3,90	4,06	4,03
MER NOIR	Gênes	Gothard	»	»	»	»	4,02	4,03	4,35	4,12	3,94	4,04	3,86
		Simplon	11,85	0,88	2,50	15,23	4,19	3,97	3,91	3,95	4,11	4,39	4,23

	Marseille	Genève	9,95	0,88	3,50	14,33	3,81	3,70	2,90	3,37	3,88	4,35	4,17
	Rotterdam	Rhin	12,32	1,13	1,42	18,05	3,55	4,16	4,69	4,23	3,75	3,91	3,88
États-Unis . .	Gênes	Gothard	»	»	»	»	4,68	4,69	5,01	4,78	4,60	4,70	4,52
	Gênes	Simplon	18,15	1,13	2,50	21,78	4,85	4,63	4,57	4,61	4,77	5,05	4,89
	Marseille	Genève	18,15	1,13	3,50	22,78	4,66	4,55	3,75	4,22	4,73	5,20	5,02
	Rotterdam	Rhin	15,45	1,75	1,42	23,35	4,08	4,69	5,22	4,76	4,28	4,44	4,41
République Argentine . .	Gênes	Gothard	»	»	»	»	4,89	4,90	5,22	4,99	4,81	4,91	4,73
	Gênes	Simplon	19,78	1,62	2,50	23,90	5,06	4,84	4,78	4,82	4,98	5,26	5,10
	Marseille	Genève	19,78	1,62	3,50	24,90	4,87	4,76	3,96	4,43	4,94	5,41	4,23
	Rotterdam	Rhin	18,70	1,75	1,42	27,08	4,46	5,07	5,60	5,14	4,66	4,82	4,79

N. B. — I dati del Clerget (op. cit. v. retro p. 285) risalgono al 1905; ma delineano con notevole approssimazione i fattori del prezzo considerati al n. 210 del capitolo che precede.

CAPITOLO IV.

La pubblicità commerciale.

222. Le funzioni utilitarie della pubblicità — 223. Quando se ne avvalga anche la politica commerciale — 224. L'incremento degli scambi e la intensità di circolazione delle merci — 225. In quanto determini ed estenda alcuni consumi — 226. Il campo di azione nelle odierne tendenze dell'economia sociale — 227. Rapporti e direttive della libera concorrenza — 228. Lo studio dei mezzi più efficaci nelle varie categorie di consumatori — 229. La valutazione dell' influenza che si può esercitare sulle correnti commerciali — 230. Limiti e proporzioni con cui si ricorre alla pubblicità — 231. Il costo della pubblicità — 232. Le esagerazioni, danni e pericoli — 233. Rapporto tra il rendimento complessivo e la distribuzione delle spese relative — 234. La ripartizione delle spese nei vari esercizi, quando si verifichi — 235. L'aumento artificioso dei prezzi di rivendita per effetto della pubblicità — 236. La ricerca e l'invenzione dei mezzi più idonei — 237. Gli organi fra i quali si distribuisce — 238. Il giornale ed i periodici — 239. Le affissioni, l'ideazione — 240. L'esecuzione e il collocamento degli affissi — 241. Cataloghi, listini, ecc. — 242. Doni, marche e libretti di risparmio per la clientela — 243. Le aziende che si dedicano all'esercizio della pubblicità — 244. Libera concorrenza e condizioni di monopolio nell'esercizio della pubblicità.

222. L'odierno poliedrico e complesso movimento degli scambi ha imposto una larga razionale organizzazione della pubblicità: di questo forte ed effi-

cace mezzo per incrementare nei consumatori come nei produttori la conoscenza dei mercati, e per dare al movimento della circolazione una base dinamica di sviluppo. La specializzazione stessa, verificatasi per effetto del processo evolutivo nella vita economica, ha creato una suddivisione intensiva ed estensiva di attività delle aziende commerciali, che sentono imperioso il bisogno di richiamare i consumatori ad una valutazione continua dei propri smerci, ed accapararsi una clientela tale da dar vita e rendimento alla speculazione intrapresa.

La pubblicità, osserva il Mataya, ha un'importanza considerevole col suo complesso di annunzi di affissi di cataloghi; espande dovunque la conoscenza dei centri di produzione, delle novità e dei prezzi; è una esposizione che non ha bisogno della presenza reale sia dei venditori che degli oggetti da vendere; e spesso dà l'idea di acquistare per esservi indotti dalla pubblicità, all'istesso modo che si fanno tanti viaggi per la spinta delle Compagnie ferroviarie o di navigazione. Si rimproverano gli eccessi della pubblicità, ma essi sono spesso anche un bene: una banca di Chicago, ad esempio, riuscì con questo mezzo a sestuplicare il numero dei depositanti alla sua Cassa di risparmio, portandoli da quattro a ventiquattro milioni. Di vero, i produttori ed i negozianti divengono gli educatori del gusto e delle aspirazioni del pubblico; e spesso la domanda, come dicevamo, è provocata dall'offerta, incrementando così le produzioni e dandone garanzia ai produttori di collocamento.

223. Anche la politica commerciale, quindi, si avvale della pubblicità per aiutare il commercio nazionale nella conquista dei mercati esteri.

Il Giappone dal 1893 al 1903 accordò all'Associazione fra i negozianti di the un sussidio annuo di settanta-

mila yens per fare conoscere la produzione nazionale all'estero, la Grecia nel 1905 sopportò le spese di una intera campagna di pubblicità per fare aumentare in Inghilterra il consumo delle uve passe di Corinto, e lo Stato di S. Paolo nel 1909 fece altrettanto per l'incremento dell'esportazione del caffè. Per converso, alcuni governi, l'australiano ed altri delle colonie inglesi, impedirono l'entrata e la circolazione di pubblicazioni destinate a far conoscere per una più larga importazione le merci in concorrenza a quelle di produzione indigena..

Alcune volte, per altro, sono gli stessi produttori o commercianti, che formano della pubblicità la base per tener fronte alle importazioni e neutralizzarne gli effetti. L'effetto economico internamente può mancare, ma si ha negli scambi internazionali il conseguimento dello scopo propostosi: nel 1905 i fabbricanti americani d'automobili spesero due milioni e mezzo per annunzi sui giornali, ma riuscirono ad arrestare la importazione delle macchine estere.

224. La pubblicità, come abbiamo accennato, imprime un dinamico impulso alla circolazione delle merci ed alla messa in valore delle ricchezze; ed, avvicinando largamente i consumatori ai commercianti, sostituisce od integra in tanta parte l'opera degl'intermediari commerciali, poichè riesce ad avviare verso le ditte anche quella clientela, che sfuggirebbe, per la lontananza del mercato o per la tenuità delle richieste, agli stessi sensali mediatori o commissionari, ai quali è affidata ordinariamente quest'opera perseverante di ricerca della domanda e di formazione della clientela.

Quale compito precipuo non ha, di vero, la pubblicità se con quello di mettere in bella mostra le merci della ditta, rilevandone le qualità i pregi gli

usi cui possono essere destinate, spesso esagerando gli uni e gli altri, appunto per invogliare i consumatori all'acquisto e creare un più largo e sicuro collocamento dell'offerta?

Anzi, consente alla ditta che ne usa il mezzo pratico per richiamare anche la domanda proveniente dai luoghi, ove sarebbe costosa o inefficace l'opera degli intermediari. Il giornale, il catalogo o il listino giungono in breve ora a migliaia di copie nei più modesti centri di vita sociale, vi portano la descrizione particolareggiata ed illustrata delle merci offerte: affinchè i consumatori possano derivarle anche in piccole quantità, come è consentito dagli odierni mezzi del traffico e delle comunicazioni, mediante una spesa che proporzionalmente non grava le merci oltre il limite in cui ne diverrebbe antieconomico l'acquisto da piazze o ditte lontane. Il commerciante può così rendersi in breve ora padrone del mercato di consumo, penetrare in migliaia di famiglie con una celerità veramente meravigliosa, attraverso una pubblicità modesta quanto efficacemente perseverante, pronta ad imporsi con la persuasione, mediante la divulgazione di dati e cifre che riescano alla portata di tutti.

Il modesto possidente di provincia sa delle novità smerciate nelle grandi case commerciali delle città attraverso i giornali, i manifesti murali, i listini od i cataloghi, che costituiscono per la sua famiglia una mostra coordinata ed illustrata di oggetti di cui può valutare il prezzo in rapporto al bisogno che possono appagare od all'utilità che possono dare; quella stessa pubblicità, sotto altre forme, legge in treno, in tranway, sui biglietti di teatro; e così al nome della grande ditta divenutagli famigliare egli associa un ramo di commercio ed una serie di merci che vi si possono trovare con facilità ed a buon prezzo. Vi

sono periodi in cui questa pubblicità riesce inutile, spesso noiosa, ma vengono dei momenti in cui si riaffaccia utile: quando il consumatore deve procedere ad un acquisto ricorre al catalogo, chiede istruzioni e campioni o va direttamente per gli acquisti importanti dalla ditta conosciuta, di cui ha potuto valutare la bontà dei prezzi praticati in rapporto a quelli dei commercianti locali, che gravano troppo le merci di spese e di guadagni o non sono in condizioni di soddisfare largamente e bene la domanda. Ne deriva la formazione, nei grandi centri commerciali specialmente, di aziende speculative le quali esplicano la loro attività prevalentemente al collocamento al grosso ed al dettaglio per spedizioni nelle provincie ed all'estero (*Versandgeschäfte*) proprio fra la clientela accaparratasi con un razionale ed esteso sistema di pubblicità.

225. La pubblicità riesce così a ricercare ed a richiamare anche quei clienti che sfuggono alla perspicace opera degl'intermediari, o che abbiano verso costoro diffidenze e riluttanze; poichè occorre cogliere il consumatore in determinate condizioni psicologiche e volitive, ravvivare nella sua memoria continuamente le raffigurazioni e le descrizioni delle merci offerte e su queste, che lo *Schaffle* definiva i beni di *comunicazione e di rappresentazione*, far ricadere a preferenza l'esame e la scelta.

È appunto questa benefica organizzazione funzionale della pubblicità che consente la formazione delle grandi aziende commerciali, assicurando loro un complesso di affari veramente enorme, imprimendo nel contempo ai capitali investiti nell'azienda una velocità intensa, che permette di ripartire le spese generali della ditta in quote modestissime, poichè gravano un estesissimo quantitativo di merci. Ciò e

prescindere dal fatto che un esteso collocamento delle merci mantiene tra commercianti e produttori dei rapporti così intimi, fondati sullo sviluppo dei mercati di produzione e di consumo, da permettere ai primi lo smercio delle produzioni più recenti e migliori, derivandole a costi assai vantaggiosi in confronto di quelli con cui possono ritirarle i commercianti minori, specialmente in provincia.

226. La pubblicità ha un campo pressochè illimitato di azione, poichè determina desideri e bisogni che prima non si avevano, facendo conoscere, in forme suggestive, oggetti prodotti e succedanei che costituiscono mezzi diretti a migliorare i consumi e gli agi della vita; creando così del tutto o ravvivando alcune branche del commercio o della produzione, determinandone l'abbandono o la decadenza di altre (1).

Vi è, infatti, una decisa tendenza negli attuali ordinamenti della economia sociale verso l'acquisto dei beni, che presentino una certa superiorità su quelli precedentemente smerciati sul mercato, o siano ad esso del tutto nuovi anche in rapporto alle esigenze ed ai bisogni dei consumatori. Il commerciante in questa varietà di sostituzione dei prodotti similari o dei succedanei si studia di avviare i consumatori verso le nuove categorie di merci lanciate sul mercato, di determinare in esse la fiducia che servano

(1) Questi fondamenti psicologici e sociali della pubblicità sono stati largamente studiati: Cfr. W. DILL SCOTT, *The Theory of advertising. A simple exposition of the principles of psycology in their relation to successfull advertising.* (*Boston, Small Maynad e C., 1903*); SOMBART, *Die Moderne Kapitalismus vol. 2 p. 375 e segg.*; S. CLERGET, *Les bases psycologiques de la publicitè* (*in « Revue générale des sciences », 1907*).

meglio degli altri all'appagamento dei bisogni e dei desideri di lusso o di agio, contemperando così continuamente lo svolgimento utilitario delle proprie attività a quello dei progressi continui che si attuano nei sistemi di produzione e di scambio.

227. Ma nella pubblicità, sinora considerata come attività di miglioramento e di incremento degli scambi, occorre esaminare le funzioni che esercita sulla concorrenza fra i commercianti, per la conquista e l'approvigionamento dei mercati di consumo.

Ogni ditta, di vero, si propone di accapararsi un sempre più esteso quantitativo di domande e di attirare nell'orbita delle sue attività un più largo numero di consumatori; studiandosi di esaurirne, direttamente ed a preferenza delle altre concorrenti, per quanto più sia possibile, la capacità di acquisto. Ne deriva che in questa competizione continua e perseverante, oltre ad imprimere al capitale aziendale una velocità di circolazione che è in diretto rapporto col suo rendimento complessivo, le ditte come le merci meno rispondenti alle esigenze dei consumatori vengono ad essere escluse od abbandonate per quei principii di selezione dell'offerta, fondati sulla legge del minimo mezzo per appagare i propri bisogni.

Conseguentemente, un sistema di pubblicità, il più che si possa buono pronto ed efficace, è un elemento vitale per il retto funzionamento della concorrenza (Schmoller). Per altro, le spese della pubblicità, che rientrano nel complesso di quelle generali dell'azienda, per mantenerne e migliorarne l'incremento, non devono gravare le merci per un margine superiore a quello in cui la concorrenza determinerebbe l'antieconomicità del collocamento od assorbirebbe l'utile aziendale; poichè in tali casi perderebbe l'efficacia delle sue funzioni e riuscirebbe sproporzionata ai

bisogni dell'azienda ed al rendimento della spesa relativa.

228. Un razionale ed efficace sistema di pubblicità dev'essere fondato su di un largo ed appropriato studio delle varie categorie di consumatori e della rispettiva capacità d'acquisto, fondato sulle particolari esigenze o direttive. Occorre, infatti, che il commerciante si renda padrone dei mezzi più idonei a richiamare sulla propria azienda e sulle merci in essa esistenti la valutazione attenta e continua dei consumatori, determinandone la fiducia che le qualità e condizioni dell'offerta siano superiori al sacrificio economico che se ne richiede per l'acquisto da ogni altra ditta concorrente, a parità di condizioni quantitative e qualitative.

Ciò dimostra come il sistema di pubblicità prescelto debba essere appropriato alle condizioni economiche e sociali dei consumatori e dell'ambiente stesso in cui deve esplicare le sue funzioni; le quali riescono tanto più efficaci quanto più vivo è il movimento spontaneo di diffusione generato dal contatto e dalle comunicazioni con i consumatori.

Ne deriva che i mezzi adottati dal commerciante devono nella pratica essere rispondenti alle condizioni ed alla mentalità stesse delle varie classi sociali; più coreografiche ed allettatrici se si dirigono a quelle popolari, più abili e persuasive se a quelle medie e superiori (1), le cui direttive o correnti di appagamento della domanda finiscono con l'essere di avviamento anche alle altre. Infatti, a prescindere dalla consi-

(1) Ad esempio, vi è tanta diversità tra le forme di pubblicità delle macchine da cucire e quelle da scrivere, tra quelle per pianoforti e per gli strumenti a fiato, e così via.

derazione che, per la più estesa capacità di acquisto, è possibile nelle classi economicamente elevate il continuo ed esteso esperimento per il collocamento delle merci di nuova produzione, si acquista quella esperienza circa le basi di un collocamento generalizzato sul mercato, facile a determinarsi per la decisa tendenza delle altre categorie di consumatori ad avvicinarsi, imitandoli, ai consumi delle classi più evolute o più in vista nell'ambiente economico-sociale (1).

229. Sarebbe, quindi, del tutto inadeguato il fare della pubblicità popolare a quelle merci, che sono consumate da una categoria limitata di persone, le quali soltanto seguono da vicino i progressi della produzione e l'andamento dei mercati e ne hanno una valutazione tecnica e personale che scarsamente può essere influenzata dagli artifici della pubblicità.

Così, per il collocamento di oggetti o prodotti occorrenti ai tecnici, o ad aziende ed imprese specializzate, sono sufficienti le pubblicazioni e i listini speciali inviati direttamente. Per converso, la pubblicità diventa estesa, e si avvale di mezzi larghi e multiformi di organizzazione e di esplicazione, quando concerne i consumi generali ed ordinari; poichè abbraccia le classi sociali in cui più efficacemente decisiva è l'influenza nel dirigerle ed indurle a valutazioni personali che seguano, oltre le correnti del mercato, anche quelle del gusto o della moda imperanti

---

(1) Il Cassola, nella notevole pubblicazione sulla *Réclame dal punto di vista economico* (*Bocca, Torino* 1909), ricorda il fenomeno con la raffigurazione che ne dà il Tarde: « la cascata dell'imitazione si propaga in getti sempre più ampi dalle classi superiori alle classi agiate ed alle medie, dalla città ai borghi ed alle campagne ».

e prescindano da quel preventivo e particolare computo del costo effettivo della merce per il produttore ed il commerciante, che si riscontra negli acquirenti per speculazione.

Le correnti del mercato, infatti, e gli stessi prezzi sono tanto più generalizzati, quanto più si va dalle merci di valutazione soggettiva, come gli oggetti inerenti al vestiario all'ornamento od agli altri rapporti di vita sociale (che non siano di prima necessità), verso quelli di valutazione oggettiva, (come i prodotti alimentari o di consumo ordinario): poichè le correnti del mercato sono per esperienza largamente conosciute dai consumatori e lo smercio non si presta a facili accrescimenti aziendali, quando sia affidato alla sola pubblicità e non anche ad una razionale diminuzione proporzionale dei prezzi.

Le abitudinarie correnti della compravendita determinano nei consumatori valutazioni, che possono variare soltanto per effetto di cause nuove inerenti all'organismo stesso della produzione; ma non per questo le ditte anche bene avviate possono trascurare del tutto la pubblicità, necessaria quando si consideri che le aziende nuove, continuamente sorgenti, ne usano intensamente e spesso con esagerazione, appunto per sostituirsi a quelle preesistenti nell'accaparrarsi una larga clientela; e, mediante manifestazioni nuove o più razionali di attività, procurano allontanare la domanda dalla ditta cui prima si dirigeva ed assorbirla.

Per altro, la pubblicità consente, come vedremo, la creazione di correnti della clientela così affezionate e durature da determinare nella ditta prescelta una condizione di monopolio di fatto, ingenerando nel pubblico la persuasione che solo nel negozio preferito si possano acquistare merci rispondenti ai propri bisogni o gusti a costi comparativamente vantaggiosi;

non altrimenti di quanto si verifica allorquando la stessa qualità di merce è venduta a prezzi differenti alle diverse categorie di consumatori, solo perchè viene confezionata in involucri o con etichette speciali, o smerciata in un negozio principale ed elegante più che in uno secondario e popolare. Del resto, vi sono degli articoli, specialmente di consumo voluttuario, per i quali le spese di pubblicità superano quelle di produzione, dovendosi suscitare nell'esteso pubblico, fra quanti ne abbiano la capacità di acquisto, il desiderio o l'utilità a farli imporre dalla moda dalla curiosità o dal capriccio.

230. Le proporzioni con cui le ditte commerciali ricorrono alla pubblicità sono in rapporto agli stadi diversi del loro organismo produttivo; e quindi molto più estese sia nel periodo in cui l'azienda inizia l'esplicazione delle sue attività o deve rassodarsi creandosi una larga clientela, sia in quello in cui debba lanciare un nuovo prodotto sul mercato ed occorra vincere la concorrenza di quelli similari. Per altro, nella estensione accordata alle spese di pubblicità ha decisa influenza l'andamento stesso del mercato, ed è quindi ben naturale che sia molto limitata quando la ditta abbia conquistato larga fiducia nell'ambiente in cui opera; e sia, per converso, molto estesa là ove una viva competizione negli scambi determini il bisogno di accaparrarsi o mantenere salda la compagine stessa degli affari. Alcuni commercianti ritengono che, non spendendo per pubblicità, abbiano modo di stabilire i prezzi delle merci comparativamente inferiori a quelli degli altri concorrenti; altri, per converso, osservano che la pubblicità allarga il numero dei compratori e permette di ripartire fra di essi in più modeste quote le spese generali di amministrazione e di diminuire anche i prezzi, poichè non è

il compratore che ne viene a subire l'onere, nè il venditore, il quale trova nell'allargamento degli scambi la compensazione di queste maggiori spese. Ora, gli oneri della pubblicità gravano, in definitivo, le merci in quote minime, ma permettono al venditore di riversare sui prezzi di smercio delle quote minori di margine utilitario, quanto più largo e complesso viene ad essere il collocamento dei prodotti per effetto della pubblicità. Ne deriva che è più oneroso astenersi dalla pubblicità che il farla. (Mataya).

231. Le spese per la pubblicità vanno, quindi, pigliando un posto gradualmente notevole fra gli oneri generali delle aziende commerciali, anche perchè i mezzi ed il personale tecnico di cui si avvalgono sono soggetti a continue innovazioni, quante sono le correnti e le esigenze poliedriche del mercato di consumo.

Il D'Avenel calcolava prima della guerra il costo annuale della pubblicità in Francia a cento milioni l'anno, distinti per quaranta milioni in annunzi nei giornali, venti per circolari e stampe, venticinque per affissioni e quindici per oggetti distribuiti ai compratori a titolo di premio. In Inghilterra si fanno ascendere a cinquecento milioni, negli Stati Uuiti da tre a cinque miliardi (1); cifra questa che forse ha delle esagerazioni, ma che si dimostra enorme se si pensi come in Italia prima della guerra non si raggiungeva la cifra da trenta a trentacinque milioni, sebbene in notevole aumento. In Germania, d'altra parte, in occasione della preparazione della legge sull'imposta degli affissi vennero calcolate le spese di

---

(1) Calkins e Holden *Modern-Avvertisment* (New Jork. Hipleton e C. 1905).

pubblicità in circa 460 milioni; mentre nel Belgio gli *Hotel* durante il 1905 hanno pagato tre milioni per annunzi, rispetto ad un'entrata lorda di 181 milioni.

Il costo della pubblicità è sproporzionatamente più elevato nel commercio al minuto, in cui è calcolato dal 2 al 3% degli affari, ma può assurgere a proporzioni sino al 20% ed anche più del prodotto lordo, come mostrava il *Van der Borght*, per una ditta dedita allo smercio di prodotti di lusso. Così per i prodotti farmaceutici si hanno proporzioni elevatissime (*D'Avenel*) ed il celebre fabbricante inglese di pillole *Bechman* su 1500 lire sterline di smercio ne spendeva 25 per la fabbricazione e cento per la pubblicità.

Si citano, in proposito, le cifre sorprendenti dell'americano Helmbold (1850) al quale costavano cinque volte di meno i prodotti farmaceutici di quanto spendeva per la pubblicità; e dell'inglese Halloway, che spendeva mezzo milione per la diffusione delle pillole di sua invenzione. Ma queste cifre sono oramai di molto sorpassate, poichè il mondo del commercio spinge i negozianti a lottare, per non restare in quello stato che il Leroy Beaulien definiva *le commerce passif*. Lo sviluppo stesso dell'istruzione popolare, moltiplicando i lettori degli annunzi, ha grandemente elevato l'efficacia della pubblicità: un pastore protestante tedesco nel 1899 ebbe cura di fare un prospetto della *réclame* a lui pervenuta, valutandola in 13557 pagine di formato in ottavo. Ciò spiega come i grandi magazzini di mode e confezioni, come il *Louvre* il *Printemps* ed il *Bon marché* a Parigi, spendevano, prima della guerra, da tre a quattro milioni ciascuno, con un complesso di affari che raggiungeva rispettivamente la cifra dai 150 ai 180 milioni.

232. La concorrenza, per altro, non deve trasci-

nare le ditte commerciali ad impiegare in spese di pubblicità più di quanto lo consenta il giro degli affari aziendali ed il rendimento stesso che può ricavarsene, per effetto dell'estensione derivante al numero ed al quantitativo delle operazioni. Di vero, una inesatta o mancata valutazione di questi coefficienti moderatori può determinare gravi conseguenze, specialmente per le ditte le quali abbiano capitali limitati e non possano far fronte al disquilibrio delineantesi inevitabilmente tra gli oneri ed il rendimento complessivo della speculazione. Sarebbe specialmente opera vana il volere con una intensa pubblicità elevare la valutazione che i consumatori fanno delle merci secondo la rispettiva capacità di acquisto, od estendere il giro degli affari oltre i limiti consentiti dall'elasticità della domanda e dalle peculiari condizioni del mercato di consumo, e non altrimenti avverrebbe quando si volesse creare solo con questo mezzo una superiorità sulle ditte concorrenti, le quali siano in condizioni di capitali e di attività da resistervi.

D'altra parte, la ripartizione delle spese di pubblicità non deve gravare le varie categorie di merci, aumentandone i prezzi unitari, oltre quel limite in cui si verificherebbe l'allontanamento e la rarefazione della domanda.

233. Abbiamo sinora considerato il razionale rapporto, che deve coesistere tra le spese ed il rendimento complessivo della pubblicità, ma dobbiamo considerarlo nella distribuzione e in rapporto all'insieme dei mezzi impiegati e delle merci gravate; poichè sarebbe inadeguato il voler riscontrare in ciascuno degli uni e degli altri quella rispondenza proporzionale di mezzo al fine, che sfugge a valutazioni anche approssimative. Per altro alcune forme di pubblicità, attuate in un esercizio, riversano il rendimento in tutto o in parte

negli esercizi successivi; poichè servono ad aumentare la clientela ed a ravvivarne la fiducia, incrementando il capitate fisso formato dall'accorsatura e dal nome della ditta.

Ne consegue l'adozione di una razionale direttiva di tecnica commerciale, tendente a riversarne le spese sulle varie categorie forme e qualità di merci, non secondo una distribuzione proporzionale del complessivo onere sopportato dall'azienda per la pubblicità; bensì secondo la capacità che ciascuna di essa ha di sopportarlo, pur riuscendo nell'intento propostosi, ed esonerando addirittura quelle per le quali i consumatori non possano sopportare un aumento anche modesto dei prezzi.

Si addiviene così non solo ad una diversa gradazione distributiva dello spese fra le varie merci, ma ad una decisa diversificazione nella stessa merce con la creazione dei prezzi multipli, stabiliti secondo l'elasticità della domanda nelle varie categorie di consumatori. Vi sono, di vero, delle merci che, disposte in particolari imballaggi sotto nomi particolarmente accreditati dalla pubblicità, sono messe in vendita a prezzi di gran lunga superiori al loro valore reale ed a quelli in cui sono smerciati in forme o negozi più modesti; solo perchè la pubblicità ne ha diffuso ed imposto il consumo a quelle categorie di consumatori, che siano economicamente più capaci di adire lo scambio per provvedere alle proprie esigenze personali o voluttuarie, e che prescindono dalle valutazioni inerenti ai prezzi di costo o di smercio che si fanno dalle altre categorie di consumatori.

234. Si consideri, ora, una ditta che, facendosi forte della sua superiorità capitalistica o della sua razionale organizzazione, si proponga mediante l'arma potente della pubblicità di vincere la concorrenza di quelle

similari e di determinare in suo favore la costituzione di un monopolio di fatto: è ben naturale che le spese di pubblicità, tanto più elevate di quelle ordinarie cui andrebbe incontro, non possano riversarsi tutte nell'esercizio o sugli esercizi in cui vengano straordinariamente ed intensamente fatte, poichè le merci subirebbero tali aumenti di prezzo da rendere antieconomici gli scambi. Ne consegue che la ripartizione delle spese vien fatta in modo che vengano a gravare anche sugli esercizi successivi a quelli in cui vennero investite e nei quali la pubblicità viene a dare il maggiore rendimento, fino a quando continui la condizione di monopolio creatasi dalla ditta.

235. L'aumento delle spese di pubblicità, quando sia il portato dell'esagerato spirito di concorrenza fra le ditte o dello smodato sforzo di danneggiarsi reciprocamente, determina un aumento generale dei prezzi di smercio, a tutto danno dei consumatori; e per alcune merci, per le quali sia elevata la capacità d'acquisto dei consumatori, la conquista del mercato per abilità ed intensità nelle forme di pubblicità raggiunge il limite, al di là del quale il collocamento delle merci resta fermato dagli eccessivi aumenti di prezzo, per effetto dei traviamenti apportati alle funzioni ed all'indirizzo stesso della pubblicità.

Queste considerazioni spiegano come una delle basi precipue delle teorie in sostegno dei sindacati e delle coalizioni commerciali sia riposta proprio nel fatto che essi consentono di limitare al puro necessario, e nelle forme più economiche e razionali, la pubblicità. Sarebbe, per altro, erroneo il ritenere che i commercianti in condizione di monopolio possano fare a meno della pubblicità; ed il Cassola (1) opportunamente

(1) Op. cit. p. 113.

rileva in queste coalizioni la tendenza a ripristinare le spese di una larga pubblicità, ricordando gli studi del Uettleton (1), che ne ha dato la dimostrazione.

Va rilevato, però, che odiernamente le correnti stesse dei mercati di consumo valgono a raffrenare le esagerate spese della pubblicità e fra le stesse case commerciali si stabiliscono accordi ed intese dirette a renderla razionalmente limitata ed efficace.

236. I mezzi ed il materiale di pubblicità, di cui le ditte si avvalgono, è il portato di un complesso lavorio di invenzione nella scelta di quelle forme, che siano più consone al raggiungimento dello scopo propostosi. Di vero, la pubblicità sul giornale sul catalogo o sul manifesto deve anzitutto imporsi, attirandola, all'attenzione del pubblico: sia con la novità della forma, sia con la disposizione del contenuto e delle figure che la illustrano; ed è dato constatare continuatamente i progressi per originalità ed efficacia, di alcune manifestazioni, le quali riescono a suscitare nel pubblico un senso di curiosità e di interessamento, cui susseguono sensazioni vive od imperiose di bisogno o di utilità, determinate da quei motivi *psicologici* che riescono a persuadere il consumatore e ad indurlo all'acquisto (2).

Il catalogo non è più una nuda esposizione descrittiva di articoli e di prezzi, bensì forma un *album*

---

(1) *Trusts or competition* (New Iork, 1900) pag. 64.

(2) Il Roehrih (*L'attention spontanee et volontaire,* Paris 1917) dà conto delle sue originali esperienze per valutare la diversa efficacia, che hanno nel suscitare l'attenzione del pubblico i diversi colori, i vari caratteri e gli sfondi degli affissi, la natura delle illustrazioni, il rapporto tra la disposizione dell'avviso e del manifesto e l'incidenza ordinaria dell'angolo visuale sulle varie parti e pagine del giornale.

di figure spesso a colori esteticamente graditi, rilegato in copertine a tricromia od ornato di cromolitogrofie o fototipie, sì da costituire vere esecuzioni artistiche. La forma, quindi, deve ingenerare nel pubblico quella stessa fiducia nella descrizione e raffigurazione contenuta nella pubblicità, che avrebbe se la merce gli fosse presente e ne potesse constatare le peculiare qualità.

D'altra pare la pubblicità deve avere una continuità di esplicazione tale da mantenere desto nel pubblico il ricordo della merce o della ditta offerente per il momento, prossimo o lontano, in cui il consumatore ne abbia bisogno, ed è appunto a questo scopo che si adottano mezzi e forme nuove; poichè dopo un certo tempo gli avvisi, le affissioni specialmente, diventano familiari al pubblico, il quale non si attarda a considerarli e non ne riceve sensazioni o stimoli nuovi.

Nelle grandi città, specialmente, ove la popolazione subisce un continuo movimento ed in parte notevole si avvicenda, le ditte devono studiarsi di attirare nella propria orbita speculativa i nuovi consumatori; ed è risaputo quale importanza abbiano le correnti formatesi per effetto dell'avviamento all'una più che all'altra ditta.

237. Le aziende commerciali, quindi, continuamente sovraintendono alla distribuzione delle spese destinate alla pubblicità fra gli organi e nelle forme che ritengono consentanee ad un largo ed efficace sviluppo delle proprie attività; periodicamente accertano, per quanto sia consentito da valutazioni approssimative, il rendimento che ciascuno di tali organi o forme ha dato, abbandonandone quelli inattivi o poco utilitari, per ravvivarne od assumerne altri. Questo controllo è nella pratica più facile quando si tratti di assodare

l'efficacia ed il rendimento della pubblicità fra i diversi organi, che agiscono in zone o categorie determinate di consumatori; ma riesce difficile e complesso quando ne agiscono, sullo stesso mercato di consumo, molti ed in concorrenza (1). Più rispondente in pratica è il sistema, ove sia possibile praticarlo, di sondare gradualmente e successivamente i vari organi della pubblicità, accordando in definitivo la preferenza a quelli, che la esperienza ha dimostrato come i più efficaci ed idonei; non diversamente di quanto si usa praticare nella distribuzione zonale della pubblicità in rispondenza della studiata capacità delle singole provincie o località ad assorbire l'offerta; tanto che le ditte avviano la pubblicità in ogni esercizio dall'una all'altra di esse secondo la convenienza ed il rendimento, che hanno avuto modo di riscontrare in ciascuna.

238. Il giornale, quotidiano o periodico, costituisce ormai uno dei mezzi più efficaci della pubblicità, poichè la sua enorme continua diffusione fra le varie classi sociali consente l'esplicazione di un'opera perseverante per determinare nel pubblico le correnti di clientela, per le ditte le quali vogliano slargare l'orizzonte del loro sviluppo aziendale.

La pubblicità non si ferma ormai all'ultima pagina, bensì penetra in quelle precedenti, s'insinua tra gli articoli, nella cronaca o fra le informazioni d'ordine generale e più interessanti, sino ad imporsi all'atten-

(1) Alcune ditte invitano la clientela, nell'annunzio pubblicato sul giornale, a mandare con la commissione un tagliando dell'inserzione o il nome del giornale su cui l'ha letta; ma anche questo espediente riesce inefficace, perchè la più parte dei commissionanti trascura tale richiesta.

zione anche del lettore più frettoloso; così che può a buon diritto dirsi: che il giornale, almeno per un terzo, è dedicato a questa multiforme attività dell'economia commerciale nella conquista dei mercati.

Sono sorte, quindi, grandi ditte per lo sfruttamento della pubblicità dei giornali, organizzata su basi ed intenti essenzialmente speculativi; ed il grande numero delle inserzioni, da quelle economiche a quelle di grande mole, fa sì che il prezzo sia stabilito in rapporto allo spazio occupato, oltre che al posto domandato nelle varie pagine del giornale (1).

La pubblicità sui giornali si attaglia prevalentemente alle ditte le quali debbano dirigere le loro offerte alle categorie generali dei consumatori, che formano le grandi masse dei lettori di questo meraviglioso mezzo di comunicazione con il pubblico; ma l'efficacia delle inserzioni è fondata in tanta parte sulla scelta e la valutazione esatta della forma da adottarsi. Così le ditte devono proporsi l'esame e la valutazione circa la preferenza da accordarsi alle varie pagine del giornale, alla periodicità o saltuarietà dell'inserzione, allo spazio da occupare, alla scelta ed all'impiego di illustrazioni o fregi semplici od a colori, alla distribuzione e disposizione dei caratteri e così via.

I periodici che più largamente si occupano della pubblicità sono pubblicati in più lingue, per essere

(1) In Italia, tranne per alcuni che la geriscono direttamente, la pubblicità della più parte dei quotidiani e delle maggiori riviste è monopolizzata dalla ditta già Haasenstein e Vogler; condizione questa che riscontrasi in Francia con la *Société générale des annonces*, rilevataria dell'Agenzia Hawas; ed in Germania con le Società Haasenstein e Vogler, Daube e C. e Rudolf Mosse.

inviati in centri e su mercati lontani; ed alcuni fra essi hanno supplementi che contengono gli indirizzi e le indicazioni particolari concernenti le case raccomandate.

239. Ma le ditte commerciali sentono il bisogno di adottare forme più sensazionali di pubblicità, e si servono delle affissioni specialmente murali, che hanno un' efficacia maggiore delle inserzioni sui giornali nel risvegliare nella memoria del pubblico il nome di una ditta o l' importanza di una merce, facendone restare impresso e duraturo il ricordo.

L'affisso si serve molto spesso di rappresentazioni o raffigurazioni coreografiche, che riescono ormai in alcuni casi delle vere manifestazioni artistiche, mentre il più delle volte costituiscono degli informi abbozzi; ma in tutte vi è lo studio vigile per suscitare una viva impressione e determinare una gradita attenzione anche in coloro che rifuggono dal seguire la pubblicità fatta a mezzo dei giornali.

Uno dei maggiori ideatori di affissioni parigine dichiarava in una intervista (1): allorchè io concepisco un abbozzo di affisso la mia prima preoccupazione consiste nella ricerca della forma, di questa cosa difficile a descrivere, che a grande distanza dovrà attirare lo sguardo del passante per l'intensità del suo colore, lo alletterà per la curiosità del suo assieme e ne manterrà desta l'attenzione per qualche tempo per la forma gradita, per costringerlo a leggere l'affisso. Ma la successione di queste azioni deve effettuarsi in un tempo relativamente limitato; poichè, se tra il pubblico vi sono delle persone che si fermano

(1) Clergert, *La pubblicité* (*nel Manuel d' Economie commerciale*, Paris, Colin, 1909).

a vedere ed a leggere, ve ne sono molte altre che, preoccupate da mille cose della loro posizione sociale o della loro professione, camminano a passi affrettati per la strada e non possono essere distratte che da questi quadri vivi e spontanei. Per altro, alcune posizioni dell'affisso mancano di sicurezza per sollecitare l'arresto del pedone e per raggiungere questo risultato non vi sono che due mezzi: i contrasti di colori intensi, i soggetti semplicissimi di composizione.

240. L'efficacia delle affissioni, che hanno la vita quasi sempre di un giorno, poichè sono lacerate dal vento e dalla pioggia o coverte da altre più recenti, è in tanta parte fondata sulla loro positura. Donde deriva il continuo studio per le ditte nel collocarle nelle sale di aspetto, nei *tramwai*, nei treni: ovunque, insomma, più largamente e più facilmente il quadro o l'affisso risaltino all'occhio del consumatore.

Così nelle aree laterali alle linee ferroviarie, verso le grandi città specialmente, si profilano grandi quadri contenenti la pubblicità delle case di mode o di confezioni, per indicarne e renderne familiare il nome al consumatore che viene dalla provincia per acquisti e si venga a trovare imbarazzato nella scelta fra i tanti negozi, che si mostrano in una così intensa concorrenza.

L'affisso invade gli spazi liberi sino all'esagerazione, conquista anche le aree ove l'occhio vorrebbe fermarsi solo sulle bellezze del paesaggio, ma invece deve aver presente l'avviso petulante di un negoziante, che vuol profittare di questa corrente dell'attenzione del pubblico per ricordargli la sua ditta e le sue merci, con una pubblicità che forse sfugge ai più nei luoghi ordinari, confusa fra tanti altri affissi.

Questo dilagare della pubblicità murale (1) ha indotto lo Stato e gli enti locali a gravarla di tasse speciali (2); e, mentre i Comuni procurano con regolamenti edilizi o speciali di circoscriverla in determinati luoghi, leggi speciali dello Stato inibiscono le affissioni murali sulla proprietà privata, ad evitare che se ne deturpi l'estetica.

241. La pubblicità di carattere generale mediante le inserzioni e le affissioni dev'essere integrata, specialmente per alcune speculazioni commerciali, da quelle forme che si dirigono direttamente e singolarmente a quelle categorie di persone, che soltanto vi abbiano interesse. Di vero, alcuni prodotti sono soggetti ad una domanda limitata e sarebbe superfluo il farne la pubblicità con i mezzi ordinari, che si rivolgono a tutto il pubblico dei consumatori: la offerta, ad esempio, dei concimi e delle macchine agrarie interessa da vicino soltanto gli agricoltori, non altrimenti che quella degli strumenti speciali o tecnici interessa le varie categorie di professionisti o di lavoratori.

I commercianti, perciò, usano mandare direttamente speciali cataloghi listini o *réclames*, servendosi di una terminologia, di illustrazioni o di altri mezzi idonei a rivelare le qualità ed i vantaggi delle merci

---

(1) I proprietari di New Jork ricavano annualmente due milioni e mezzo per la semplice locazione delle facciate o di palizzate per le affissioni e le *réclames* luminose.

(2) Le tasse sulla pubblicità esistevano in Inghilterra proposte sin dal 1853, in Austria Ungheria prima del 1874, vennero in Germania adottate nel 1908, recentemente sono state poste in Italia, gravandosi di molto le precedenti tasse di bollo, a cui erano tenute le affissioni.

offerte. Si ha così una limitazione specializzata nei mezzi di pubblicità, evitandosi la dispersione di energie e di spese, che occorrerebbero per prospettarla fra le categorie sociali cui interessa poco od affatto.

Per l'invio di questa pubblicità le ditte si servono di speciali elenchi nominativi formati direttamente o forniti da speciali case, che provvedono, mediante compenso, a raccogliere e suddividere le varie categorie dei consumatori cui si dirige l'offerta commerciale. Per altro, questa distribuzione viene fatta anche nelle guide od annuari delle grandi città e dei notevoli centri di produzione o di commercio: pubblicazioni molto utili, che comprendono spesso anche lo stato della popolazione ed il movimento delle varie categorie sociali nelle provincie.

242. Si adottano, del pari, dalle ditte commerciali delle minori forme di pubblicità, quando: a) danno ai clienti doni marche o libretti di risparmio, calendari cartoline palloncini e tanti altri piccoli oggetti, che portano impresso il nome della ditta e spesso le principali merci vendute nel negozio; *b*) si servono di mostre vetrine e specchi smerigliati o decorati con indicazioni di pubblicità; *réclames* luminose od ambulanti a spalla di uomini, su carri od automobili, e così via; c) inviano campioni, sia direttamente che a mezzo di commissionari od agenti, o li espongono in mostre private o pubbliche, speciali o collettive; *d*) imprimono il nome della ditta e le indicazioni relative sui cartellini che accompagnano le merci, sulle cassette, sui cesti o gli altri involucri, sui fogli di imballaggio e così via.

Gli stessi grandi magazzini ravvivano le relazioni col pubblico, mediante le cosidette « giornate d'occasione », di vendite al ribasso o per scampoli, o d'esposizione per fine stagione.

Ma, accanto alle forme razionali o moderne, coesistono, specialmente negli ambienti di scarsa attività commerciale, quelli che il *Tarde* definiva *i mezzi dei paesi meno progrediti*: come il grido del merciante ambulante o del banditore per annunciare la merce i prezzi e la località della vendita.

243. La pubblicità ha delle speciali aziende, che vi si dedicano e che hanno alla loro dipendenza tutto un complesso di persone specializzate od esperimentate (1), le quali ne ideano e creano forme nuove, provvedono alle redazione stampa ed affissione dei manifesti, alla costruzione dei quadri murali infissi o sostituibili su aree specialmente adatte e, sulla base degli elenchi di indirizzi continuatamente rinnovati e verificati, divisi in categorie secondo la rispettiva posizione sociale ed economica, inviano le *réclames* particolari, cataloghi, listini, circolari e così via (2).

Ciò spiega come siano stati istituiti speciali corsi di pubblicità nelle Università commerciali americane e nelle scuole d'insegnamento professionale o tecnico degli scambi. Di vero, attorno all'organizzazione speculativa della pubblicità vi è tutto un piccolo mondo di artisti, disegnatori, tipografi, distributori, dattilo-

---

(1) Negli Stati Uniti d'America sono stati creati speciali Istituti, come il *Chicago College of Advertising* e *la Page Davis School di Chicago* per l'istruzione specializzata dell'arte della pubblicità.

(2) In Francia la Società Anonima Bonnard Bidault, fondata nel 1879 con 2.500.000 fr. di capitale, spedisce annualmente 65 milioni di plichi commerciali, impiegandovi un personale da cinque a seicento persone. (Cfr. D'Avenel, *La pubblicitè*. Paris 1902. p. 142).

grafi; che acquista il suo *rôle* e le sue basi di carriera tecnica (1).

Questa organizzazione complessa e razionale spiega la decisa corrente delle case commerciali di una certa importanza a costituirsi speciali reparti o sezioni tecniche per la pubblicità, assumendo un corrispondente personale tecnico, che segua l'andamento dei mercati di consumo e provveda a creare ed eseguire le forme di pubblicità più idonee a migliorare la posizione che la ditta ha nella concorrenza fra le similari, incrementando una benintesa e larga comunicativa con il pubblico. Il *Fraser* (2) scriveva: « Il servizio di pubblicità delle case americane richiede una speciale organizzazione tecnica, alla quale non si può paragonare affatto quella europea. A capo di esso si trova generalmente un pubblicista esperimentato, il quale guadagna fino a cinquantamila lire l'anno, solo per redigere degli annunzi che allettano e delle *réclames* originali. Si paga largamente l'acquisto di una semplice ideazione originale, ed i commercianti lottano fra loro per procurarsi le creazioni inedite in questo genere. Il direttore della pubblicità d'un grande magazzino mi fece conoscere che egli dedicava due giorni per settimana per dare udienza agl'inventori di nuovi procedimenti di pubblicità,

---

(1) L'illustratore degli annunzi, scrive il Dill Scott (*Theory of adverting*, Boston, *Smals Maynard* e C. 1906), deve essere qualche cosa di più che un abile lavoratore; egli dev'essere un artista capace di mettere dell'ingegno nel suo lavoro, di guisa che le sue creazioni si rivolgano al sentimento oltre che all'intelligenza di coloro i quali devono esserne influenzati.

(2) *L'Amerique au travail* (Paris, Doumoulin, 1896).

ricevendone sino a 150 in ciascun giorno, mentre solo il tre per cento di tutti i sistemi proposti aveva un valore reale ».

Ma vi sono commercianti che, per la loro natura o per il delimitato giro di affari o di personale non potendo direttamente o con efficacia provvedere alla pubblicità loro necessaria, l'affidano mediante un congruo compenso a speciali ditte, che vi dedicano capitali ed idoneo personale (1).

Speciali uffici, poi, coadiuvano il benefico movimento della pubblicità: come *l'Uebersetzungsinstitut* di Lipsia, che provvede alla traduzione in 56 lingue di cataloghi, avvisi circolari od altre pubblicazioni delle ditte, che lo incaricano; ed a Parigi, specialmente, gli *échatilloneurs,* con contratti di abbonamenti stabiliti con le case estere, procurano loro i campioni delle ultime novità delle stoffe accolte dalla moda parigina.

D'altra parte, in quasi tutte le città le affissioni per conto delle ditte vengono fatte dai servizi municipalizzati; ed i Comuni vi provvedono con speciale personale formante un reparto amministrativo, che ha a sua disposizione determinate aree, quadri o tabelle, percependone un compenso proporzionato al numero delle affissioni ed allo spazio occupato.

244. I prezzi della pubblicità sono commisurati in ragione diretta dell'estensione dei mezzi di cui essa si serve, ed è ben naturale che, per effetto della condizione di monopolio creatasi nelle aziende che vi si dedicano, si determini un notevole elevamento in

---

(1) Ricorderemo: a New Jork, la *Balcs Company;* a Chicago, *la Mohin advertising;* a Milano l'Impresa generale di affissione e pubblicità.

rapporto a quelli che sarebbero in regime di libera concorrenza.

D'altra parte le grandi correnti della pubblicità sui giornali e sulle riviste fa sì che i prezzi crescano con l'affollarsi delle richieste di annunzi, ed è dato vedere come i grandi organi della pubblica opinione aumentino gradualmente le unità di prezzo della pubblicità e diminuiscano quelle di spazio, appunto per l'enorme mole di inserzioni: da quelle che in forme vistose ed a grandi caratteri occupano intere pagine, a quelle relegate modestamente in un angolo, susseguentesi in lunga fila a caratteri piccolissimi e pagate ad un tanto la parola. Ed è tale il rendimento di queste pagine dedicate alla pubblicità, che il proprietario di un grande quotidiano londinese potè darne, come dote vistosa, una in concessione di sfruttamento alla figliuola.

Il prezzo d'inserzione sui periodici è in rapporto sia alla tiratura, sia alle categorie di persone fra cui la pubblicazione circola. Così si ha che i periodici tecnici praticano prezzi spesso superiori a quelli dei piú diffusi quotidiani, e riviste di moda o di varietà tassativamente circolanti fra le classi agiate o doviziose stabiliscono prezzi del tutto esagerati di fronte a quelle circolanti fra le classi popolari, in più gran numero di esemplari (1).

(1) Il Cassola (citato), ricorda come la ditta *Proctor* e *Gamble*, fabbricante del Sapone Ievons, si fosse accaparrata una pagina di pubblicità del periodico *Ladies home Journal* di Filadelfia, pagando quattromila dollari al mese. Ed il Leroy Beaulieu rileva l'enorme diffusione dell'uso del *Pear's soap* per effetto della pubblicità specialmente nelle riviste di mode e di varietà, per la quale la ditta fabbricante spendeva nel 1889 oltre tre milioni di lire.

Per altro, fra i diversi ordini della pubblicità si stabilisce una viva concorrenza, per l'accaparramento degli annunzi, facendo sì che le ditte abbiano notevoli agevolazioni, quando s'impegnino, con contratto a tempo determinato, di occupare uno spazio prestabilito, con facoltà di mutare e modificare il contenuto dell'inserzione.

PARTE QUARTA

ISTITUTI ED ORDINAMENTO FUNZIONALE DEL COMMERCIO

PARTE QUARTA

ISTITUTI ED ORDINAMENTO FUNZIONALE DEL COMMERCIO

CAP. 1. — **Regolamentazione di Stato e circolazione delle merci.**
» 2. — **Istituti per il movimento commerciale: Camere di commercio.**
» 3. — **Istituti per il movimento commerciale: Magazzini generali, ecc.**
» 4. — **La circolazione fiduciaria in rapporto al movimento commerciale.**
» 5. — **I denominatori dello scambio: moneta, pesi e misure.**

BIBBLIOGRAFIA.

Melon. *Saggio politico sul commercio* (Paris, Daire); Crowe *Réport on the establissements of commercial Museums en France* (Report to Foreign Office, London, 1886); E. De Angeli, *Sulle rappresentanze commerciali all'Estero* (Milano, Atti della Camera di Commercio, 1885); A. Peyrache, *La concorrenza illecita nell'industria e nel commercio* (Torino, Bocca, 1914); A. Vouteurs *Les procedés d'exportation du commerce allemand* (Paris, Rousseau, 1908); Locarni, *La riforma delle Camere di commercio* (Vercelli, 1897); E. Landi, *Abolizione delle Camere di Commercio* (Firenze, 1893); V. Ellena, *Istituzione delle Camere di Commercio all'Estero* (Roma, negli « Atti del Cons. Sup. Industria e Commercio » 1883); Auger, *Des magazins géneraux* (Paris, 1895); Bloik, *Les magazins géneraux considérés comme une base de credit* (Paris, 1886); M. Culloh *Warehouse*

system doks (nel « Dictionnairy of Commerce » cit.); Sauzeau, *Manuel des doks, des ventes pubbliques et des warrants* (Paris, 1877); Leonhardt, *Der Warrant das Bankpapier* (Wien, 1886); Brunner, *Die Werthpapier* (nell'« Handbuch des Handelsrecht », cit. v. 2); Damaschino, *Traité des magazins generaux* (Paris, 1870); F. Hecht, *Die Warrant* (Berlin, Simon, 1882); Wagner, *System der Zettelbank politik*, 2ª ed. (1876); F. Hecht, *Le fedi di deposito e le note di pegno* (nella « Bibblioteca dell'Economista », serie IVª, v. 2); E. Bisignani, *La Borsa e la sua tecnica. Studio di tecnica commerciale* (Palermo, Fiorenza, 1910); Struck, *Börse* (nell'« Handwörterbuch der Staatswissenschaften » del Conrad, cit.); Fuchs *Der Warenterminhandel* (negli Iahrbücher für Gesetzgebung u. s. w. (1891); Bedarride, *Des bourses de commerce, agents de changes et courtiers* (2 ed. Paris. 1894); Courtois *Traité des operations de bourse et de change* (12 ed. 1902); Endemann *Das mod. Börsen. Kommissiongeschäft im Effecktenverkehr* (Berlin, 1891); Sagons, *Étude économique sur les borses allemandes des valeurs et de commerce* (Paris, 1898); Wermert, *Börsengesetz und Börsengeschäfte* (Berlin, 1903); Barnett, *Clearing-System* (nel « Dizionario di economia politica » del Palgrave); Rauchberg, *Clearing-House* (nel « Dizionario di scienze politiche », fas. 8 Iena, 1909); Raffalovich, *Le stok Exchange de New York* (in « Journal de droit intern. » 1903); G. Cohn, *Le operazioni a termine e sulle differenze* (negli « Annali d'economia e statistica » dell'Hildebrand, vol. VII); Wagner, *Scienza delle finanze* (nella « Bibblioteca dell'Economista » serie IIIª vol. 10); O. Haupt, *Arbitrages et parités* (8 ed. Paris, Leroy, 1894); E. Kauffmann, *Bancknotes, monnaies et arbitrages* (Paris, 1908); E. Champion. *Manuel pratique des affaires à terme en marchandise* (3 ed. Paris, Duchemin, 1906); A Dany, *Manuel pratique des opérations commerciales et des document commerciaux* (Paris, Berger Livrault, 1894); Ellis, *The rationale of Marcket fluctuations* (London, 1876); Howart, *Il nostro sistema di compensazione e le stanze di compensazione* (nella « Bibblioteca dell'Economista » serie IV, v. 2); F. S. Weber, *Trattato di banca e di borsa* (Milano « La Stampa commerciale », 1914); C. Ferraris, *Principii di scienza bancaria* (Milano, 1892); Capo, *Dell'ordine in derrate* (Napoli, 1903); A. Garelli, *Le*

banche (nella « Bibblioteca dell'Economista » serie III, v. 6); *Statuti delle stanze di compensazione di Milano, Genova, e Livorno* (nell'« Annuario statistico italiano » 1905-1907); Goschen, *La teorica dei cambi esteri* (nella « Biblioteca dell'Economista », serie IV v. 2); Wagner, *Del credito e delle banche* (ivi, serie III, v. 6); Ansiecaux, *Principes de la politique régulatrice des changes* (Bruxelles et Leipzig, Thron, 1910); Hagem, *Des operations à terme sur les marchandises* (Paris, 1894); Champion, *Manuel pratique des affaires à terme en marchandises* (Paris, 1907); Lescure *Le marché à terme de bourse en Allemagne* (Paris, 1908); De Petri-Tonelli *Le speculazioni di Borsa* (Rovigo, 1913); Stillich, *Die Börse und ihre Geschichte* (Berlin 1909); V. Gülpen, *Terminhandel und Börse* (Berlin, 1895); Struck, *Die effectenbörse* (Leipzig, 1881); Fuchs, *Der Waren-Terminhandel* ecc. (in « Schmoller Iahrbuch für Gesetzgebung » XVI); Crump, *Teoria delle speculazioni di borsa* (nella « Biblioteca dell'Economista » serie IV, v. 2); Prato, *Gli insegnamenti di una regolamentazione arbitraria dei prezzi* (in « Riforma sociale », XVIII, p. 507); Fanno, *Le banche ed il mercato monetario* (Roma, 1912); Kaufmann, *La banque en France* (trad. Sacker, Paris, 1914); Bloch, *La réforme des bourses de marchandises en France et l'organisation de ces bourses en Allemagne* (Paris 1912); Bossi, *Le stanze di compensazione in Italia ed all'Estero* (Milano, 1913); Graziani, *La moneta nei pagamenti internazionali*, in « Teorie e fatti economici » (Torino, 1912); Escher, *Elements of foreign exchange. A foreign exchange prime* (New Jork, 1910); Vikers, *Money changing* (London, 1913); Vikers, *The meaning of money* (3 ed. London, 1914); Armauné, *La monnaie, le crédit et le change* (5 ed. Paris, 1913); Stringher, *Sulla bilancia dei pagamenti tra l'Italia e l'Estero* (in « Riforma sociale », 1912); De Greef, *Monnaie, crèdit et change* (nella « Revue économique int. 1911); Graziani, *Movimento internazionale dei capitali e dei prodotti* (in « Teorie e fatti economici » cit.); Del Vecchic *Il premio sull'oro* (in « Giornale degli Economisti » 1911); Alberti, *L'economia del mondo prima, durante e dopo la guerra europea* (Roma, 1915); Alberti, *La politica regolatrice dei cambi esteri* (in « Rivista delle società commerciali » 1914); Loria, *L'indisciplina dei cambi esteri* (in « Rivista di scienza

bancaria » v. I); Laughlin, *Principles of money* (New Jork, 1903); Loria, *Il valore della moneta* (nella « Bibblioteca dell'Economista » Serie IV. v. 6); Supino, *Il mercato monetario internazionale* (Milano, 1910); Kemmerer, *Money and Credit instruments in their relation of prices* (2 ed. New Jork, 1909); De Viti De Marco, *Moneta e Prezzi* (Città di Castello, 1885); Kinley, *Money* (New Jork, 1911); Del Vecchio, *I principii della teoria economica della moneta* (nel « Giornale degli Economisti », 1909); Amoroso, *Sopra la teoria delle variazioni del valore della moneta* (Roma, 1912); Benini, *L'azione recente dell'oro sui prezzi generali delle merci* (negli « Atti della Società Italiana per il progresso delle scienze », Roma 1913); Jevons, *Investigations in currency and finance* (2 ed. London, 1909); Ashley, *The rise in prices and the cost of living, ecc.* (London 1912); Layton, *An Introduction to the study of prices, with speciale reference to the history of minetenth century* (London, 1912); Conant, *Monnaie et banque* (Paris, 1908); Helferich, *Studien über Geld im Banckwesen* (Berlin, 1900); Bagehot, *Lombard-Street. Il mercato monetario inglese* (nella « Bibblioteca dell'Economista » Serie IV v. 7); Spraker, *The Money Market* (London, 1904); Palgrave, *Bank Rate and the money market in England, France, Germany, ecc.* (Paris, 1903); Raffalovich, *Le marché financier* (Paris, 1913); Riesser, *Die deutschen Grossbanken und ihre koncentration* (Jena, 1912); Dionricht, *L'expansion des banques allemandes à l'étranger* (Paris, 1909); Sayons, *Les banques de dépot, les banques de crédit et les sociétés financières* (Paris, 1907); Del Vecchio : *Teoria dello sconto* (nel « Giornale degli Economisti » 1914); Canovai, *Le banche d'emissione in Italia* (Roma, 1912); Fanno, *L'ordinamento delle banche agli Stati Uniti* (in « Rivista delle Società commerciali », 1913); Walras, *Theorie de la monnaie* (Lausanne, 1886); Loria, *Il valore della moneta* (2 ed. Torino, 1900); Fanno, *La moneta e le correnti monetarie* (Torino, Bocca, 1908); Nicholson, *Trattato della moneta e saggi su quistioni monetarie* (nella « Bibblioteca dell'Economista », Serie IV vol. 8); Price, *Prezzi e moneta* (ivi, Serie III, vol. II); Supino, *Il mercato monetario internazionale* (Milano, Hoepli, 1910); A De Foville, *La monnaie* (Paris, Lecoffre, 1907); Messedaglia, *La moneta ed il sistema monetario* (nell'« Archivio

di Statistica » del Pateras, 1882-3); W. Jevons, *La moneta ed il meccanismo dello scambio* 1876); M. Chevalier, *Della Moneta* (Parigi, (1866); Knies, *Della moneta e del credito* (1873); Bailey, *Della natura misura e cause del prezzo* (Londra, 1825); Ferrara, *Della moneta e dei suoi surrogati* (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie II, vol. 6) Pfleger Goldsmith, *La riforma delle borse in Germania, Pesi, monete, misure, ecc.* (ivi, Serie IV, vol. 2); L. Iolly *Pesi, e misure* (ivi, serie IV, vol. II p. 2); Noback, *Il libro dei pesi, delle misure e delle monete* (ed. 2, Augusta, 1879); Dupuit, *Pesi e misure* (nel « Dizionario d'economia politica » del Guillaumin cit.); Amoroso, *Sovra la teoria delle variazioni del valore della moneta* (Roma, 1912); Berardi, *La moneta nei suoi rapporti quantitativi* (Torino, 1912); Fischer, *The Purchasing Power of Money, its determination and relation to Credit. Interest and Crises* (New Jork, 1911).

CAPITOLO I.

La regolamentazione di Stato e la circolazione delle merci.

201. Direttive di politica economica nazionale — 202. Libertà di movimento e di circolazione commerciale — 203. Dritto d'intervento da parte dello Stato, limiti e funzioni — 204. Limitazioni d'ordine e di interesse pubblico — 205. Regolamento della capacità per l'esercizio del commercio — 206. Limitazioni e norme d'ordine pubblico in rapporto agli atti commerciali — 207. Il sistema tributario, rapporti e influenze sulla vita degli scambi — 208. Istituti economici per la circolazione delle merci — 209. Il mercato, funzioni e luoghi in cui si compie — 210. Categorie di mercati commerciali, caratteri e funzioni particolari — 211. *Bazars* e mercati orientali — 212. Particolare ordinamento dei mercati di consumo e di approvvigionamento alimentare — 213. Le fiere, ordinamento e funzioni nei vari paesi — 214. Tendenze nella circolazione delle merci, negoziazioni su campione o per commissione, regolamento a credito — 215. Le esposizioni dei prodotti dell'industria e del commercio — 216. Esposizioni generali o internazionali, specializzazioni — 217. Come funzionano le esposizioni — 218. Le mostre campionarie — 219. Musei commerciali in Italia ed all'Estero — 220. Le mostre campionarie ed i musei commerciali in Italia — 221. Rapporti e funzionalità di quelli creati all'Estero.

201. Poichè le condizioni dell'economia commerciale nelle diverse Nazioni sono diverse e mutevoli, e gli stessi ordinamenti non producono presso tutti

i popoli gli stessi effetti, ne consegue che la potitica economica non può essere la stessa negli Stati, bensì secondo il grado o stadio economico raggiunto dalle particolari attività economico-commerciali.

In tutti i casi la misura del legittimo ed opportuno intervento dello Stato sarà diversa secondo l'altezza a cui sono giunti la morale sociale, il sentimento del dritto, il carattere ed il grado dell'educazione economica e sociale, lo sviluppo dello spirito di associazione e la forza dell' iniziativa individuale; — cui si aggiunga la condizione di educazione della pubblica opinione e degli organi che ne sono l'esponente, le condizioni economiche oggettive, l'organizzazione dell'amministrazione dello Stato e, finalmente, secondo la varia estensione dello Stato, la sua posizione territoriale e la sua situazione politica (1).

202. Il commercio ha bisogno per la sua razionale esplicazione di una grande libertà di movimento; e la più illimitata libertà di concorrenza nel tempo e nello spazio deve sovraintendere alla vita degli scambi. Di vero, ogni limitazione non consentita da ragioni di pubblico interesse, che lo Stato imponesse, riuscirebbe del tutto dannosa, così come lo era l'ordinamento corporativo esclusivista delle caste commerciali nel medioevo.

Tale principio può dirsi ormai accettato: nella dottrina anche dai fautori tanto del protezionismo che del libero scambio, nella pratica con l'abolizione di quelle imposte o tasse doganali di protezionismo interno, che costituivano delle vere pastoie al movimento commerciale. Ma, purtroppo, non sono cessate del

---

(1) Schömberg. *Economia sociale* cit. p. 71.

tutto le applicazioni dei dritti di introduzione e di transito percepiti nelle città sotto forme proprie o derivate di dazio di introduzione.

D'altra parte l'abolizione del protezionismo regionale applicato come principio direttivo della politica economica interna dallo Stato, anche quando non contrasti i moderni e razionali sistemi d'intervento dello Stato nella economia nazionale, è il portato del migliore assetto assunto dagli odierni stadi economici. Il commercio agricolo, un tempo soggetto a notevoli restrizioni specialmente per impedire i grandi impoverimenti regionali, oggi può, in virtù della facilità ed economicità dei trasporti, permettersi in regime di spiccata libertà. A buon dritto, quindi, può oramai dirsi che il territorio nazionale costituisca per gli scambi una sola *zona commerciale,* in cui non esistono suddivisioni create da diversità di trattamento della politica commerciale interna.

203. Ma non può negarsi allo Stato il dritto d'intervento nello svolgimento delle attività commerciali della Nazione, per la tutela ed il regolamento degl'interessi collettivi; ed è nelle odierne direttive di dritto pubblico ammessa quest'azione nell'apportare quelle limitazioni alla incondizionata libertà economica, che ne evitino gli eccessi derivanti od inerenti ai particolari interessi, in tutte quelle forme che significhino menomazione di quelli collettivi od ostacolo alla libera esplicazione di altre attività.

Ormai in tutti gli ordinamenti statali improntati a libertà vi è una politica commerciale imposta dai bisogni stessi della vita nazionale; poichè è il portato d'adattamento agli stadi e condizioni della economia nazionale e, qualche volta, di quella delle stesse regioni che la compongono, senza dannose e

facili generalizzazioni, bensì improntata al poliedrico trasformarsi delle tendenze e degli aspetti di essa.

Ma non devono queste restrizioni, imposte dai generali interessi dei consumatori e dei produttori, essere soltanto di intralcio e di peso al movimento economico.

Così la certificazione della qualità effettiva delle singole merci è indubbiamente il mezzo per dare ai consumatori garenzie negli acquisti, ed al commercio stesso un'idonea e vantaggiosa regolarità; ma le gravi difficoltà, che si oppongono in pratica all'esecuzione di una così complessa serie di garenzie commerciali, fa sì che l'uso ne sia assai limitato. Più pratica invece è la certificazione della qualità e provenienza delle merci, per il movimento di esportazione ed importazione, come negli Stati Uniti ove è proibita l'esportazione delle merci non munite preventivamente da parte delle autorità amministrative locali dei certificati predetti; ed una similare disposizione è stata chiesta dai produttori di merci italiane ad impedire la illecita concorrenza specialmente dell'America Meridionale.

204. Le limitazioni d'ordine e di interesse pubblico possono sintetizzarsi nelle seguenti categorie, che riguardano i provvedimenti concernenti:

A) La salute pubblica, diretti specialmente a reprimere o regolare la vendita:

a) dei prodotti adulterati o velenosi, delle droghe e dei medicinali;

b) dei surrogati (margarine, sostituti del caffè, ecc.);

c) dei prodotti alcoolici.

B) L'integrità patrimoniale e la sicurezza pubblica, diretti a regolare il commercio:

a) degli esplosivi, armi, prodotti corrosivi o altrimenti pericolosi, carni e bestiame infetti, vegetali filosserati od altrimenti diffusivi di malattie agrarie;

b) del patrimonio artistico nazionale, con le limitazioni imposte al commercio degli oggetti d'interesse artistico di autori viventi, o che siano stati creati non oltre il cinquantennio anteriore alla loro morte, per i quali gli scambi di esportazione devono farsi a seguito di autorizzazioni dal Governo e consentiti dai preposti alle Belle Arti;

c) della legislazione sul lavoro, specialmente circa l'obbligatorietà del riposo festivo e dell'assicurazione del personale aziendale, il lavoro notturno e quello delle donne e dei fanciulli, i contratti di lavoro e così via;

d) del regolamento di pratica commerciale, circa l'esercizio e lo svolgimento del commercio su determinate piazze o mercati; l'obbligo della preventiva licenza da parte delle autorità di pubblica sicurezza per l'esercizio di alcuni rami di commercio (alberghi, caffè, ristoranti, ecc.); le ore di apertura e chiusura di esercizio con l'ingerenza delle autorità predette; la facoltà delle amministrazioni locali di fissare i calmieri le tariffe o assise sui generi di prima necessità, ad evitare specialmente le intese o coalizioni dei produttori e commercianti (1); e così, del pari, la potestà assunta dallo Stato di fissare i prezzi di

---

(1) Non mancano disposizioni da parte dello Stato per regolamentare direttamente la formazione dei prezzi del mercato: in Russia, per legge del 1895 il Governo fissava per ogni campagna zuccheriera la quantità da mettersi in commercio, il prezzo, l'obbligo di tenerne in deposito una certa quantità per le eventuali deficenze dei prossimi raccolti (Raffalowich, op. cit. p. 496, 514).

alcuni prodotti in vendita, come per i medicinali iscritti nella farmacopea ufficiale.

205. Rispetto alle persone commercianti non esistono requisiti e riconoscimenti speciali di capacità tecnica. Oramai le corporazioni medioevali hanno ceduto il posto ad una incondizionata libertà e solo in Russia, per l' esercizio del commercio, era necessario ottenere preventivamente una *patente*, che oramai è del tutto abolita.

Ma lo Stato si riserva ordinariamente delle limitazioni e regolamentazioni in rapporto ai requisiti:

a) della nazionalità dell'esercente: ad es. sono esclusi gli stranieri dall'esercizio della mediazione in Borsa;

b) della capacità giuridico-patrimoniale degli esercenti di mantenere le obbligazioni assunte verso le persone con cui contrattano: così i commercianti con patto di riscatto, nelle aste pubbliche e nelle borse di commercio, o che siano agenti nei pubblici mercati devono avere speciali requisiti patrimomiali (cauzioni) e giuridici (personalità giuridica); e ne sono esclusi quanti rivestano cariche dello Stato o di enti pubblici determinati;

c) della moralità e competenza nel dare affidamento di un' onesta e puntuale esecuzione degli incarichi assunti: così devono avere requisiti speciali i sensali o mediatori, i costruttori ed armatori di navi e così via. Provvede, del pari, con norme speciali: alla repressione delle coalizioni commerciali, quando siano dirette a trarre dei sopraffitti illeciti o con mezzi non consentiti dal retto esercizio del commercio;

b) alla osservanza dei regolamenti di circolazione, specialmente per i commercianti girovaghi od ambulanti;

c) all' uso di istrumenti metrici, richiedendo la verifica preventiva all' uso dei pesi e misure, per parte di uffici tecnici specialmente incaricati; facendo obbligo ai committenti, per quelli provenienti dall'Estero, di inviarli al più prossimo ufficio di verificazione metrica;

d) alla protezione delle privative, marchi insegne e ditte commerciali, di cui abbiamo già parlato a proposito delle individualità nella vita degli scambi.

206. Rispetto agli atti in cui si esplica la vita commerciale, la regolamentazione di Stato provvede:

a) alla repressione di quei fatti che tendano a dare ai prezzi ed al movimento delle merci sul mercato una direttiva artificiosamente diversa da quella che, nel normale svolgimento delle leggi e tendenze economiche, assumerebbe: sia col propalare false notizie, sia col gettare altrimenti il panico sul mercato, usando mezzi subdoli e fraudolenti o suscitando discrediti e falsi deprezzamenti; sia accaparrando merci con mezzi illeciti per elevarne i prezzi a particolare profitto;

b) a stabilire e regolare le indicazioni ed i distintivi di provenienza delle merci, l' uso legale dei brevetti (soggetti ad espropriazione da parte dello Stato per pubblica utilità) e dei marchi di fabbrica o di commercio; anche mediante la numerazione e condizionamento delle sete dei filati, la titolazione dei metalli fini (1), l' obbligatorietà della indicazione certa del luogo di produzione (2);

---

(1) L' obbligatorietà del marchio di qualità ai metalli preziosi venne imposta in Francia, Inghilterra, Russia, ecc. In Italia il 1872 il marchio venne reso facoltativo.

(2) In Francia é stato inibito l' uso della denominazione

c) all' esecuzione ed adempimento delle obbligazioni contratte dai commercianti, quando essi vengano a trovarsi in determinati stati di dissesto o di fallimento necessario o doloso.

207. Il sistema tributario incide sotto poliedriche forme ed aspetti la vita economico-commerciale, sia con la imposta di R. M. e le tasse sugli affari, sia con le tasse locali di esercizio e rivendita, di insegne e così via. Si aggiungano i dazi interni di consumo, quelli doganali e le tasse sulle patenti, notevoli specialmente in Francia ed in Germania.

Poichè una tassazione elevata sarebbe indubbiamente di intralcio al movimento commerciale, i vari sistemi tributari hanno consentito delle agevolazioni sulle imposte specialmente globali o similari; come la *Income tax* inglese e la *Einkommensteur* tedesca; e, sotto alcuni aspetti, anche la nostra imposta sui redditi di ricchezza mobile. Con quest' ultima, invero, per i redditi di categoria b), derivanti dall' esercizio del commercio, l' aliquota è del 10 % sul reddito netto, tranne per i redditi derivanti dal solo lavoro dei rappresentanti mediatori commissionari ecc., pei quali l'aliquota è del solo 9 % (Cat. C); oltre gli aumenti determinatisi per effetto della guerra.

L' incidenza anormale ed esagerata delle imposte e delle tasse determina inevitabilmente un disquilibrio nel movimento commerciale, che può essere generale o circonscritto ad alcune categorie soltanto di merci o di commercianti. Infatti, una imposizione che incida esclusivamente i produttori d' una merce tende ad elevarne i prezzi.

---

di Champagne ai vini non prodotti in una determinata zona regionale; ed in Portogallo si richiede nei porti di origine o di esportazione il certificato di produzione regionale.

Il principio è del Ricardo (1), poichè i produttori si vengono a trovare in condizione svantaggiosa rispetto alle altre classi e sono privati dei benefici generali ed ordinari degli scambi. Ogni imposta, osservava, che colpisca esclusivamente un gruppo di industrie, costituisce, in fondo, un vero e proprio premio sull'importazione delle merci straniere, equivalente al quantitativo di sovraimposizione. Per ristabilire il corso normale della concorrenza occorre, non soltanto assoggettare la merce importata ad una corrispondente imposizione, ma quanto proteggere l'esportazione del prodotto nazionale similare con un equivalente *drawback*.

208. Nel commercio, il mercato e la fiera sono direttamente rivolti al concentramento dell'offerta e della domanda in determinati luoghi, dando impulso alla trattazione diretta degli affari, al regolamento dei conti ed alla determinazione dei prezzi correnti.

Questi due istituti economici non hanno fra loro precisi caratteri distintivi: la fiera si dirige prevalentemente al commercio del bestiame, il mercato a quello delle merci di magazzino e dei prodotti agrari od industriali; ma nell'una e nell'altro l'opera di intermediazione resta limitata dal fatto che le persone concorse sul mercato o sulla fiera hanno modo di constatare direttamente le qualità e condizioni dell'offerta, e trattare personalmente l'affare anche quando tra compratore e venditore il negozio sia concluso con l'intervento di un sensale o mediatore. Hanno, per altro, una zona di esplicazione assai più larga dei mercati alimentari periodici, di cui diremo, poichè vi concorrono dalle regioni vicine quanti hanno bisogno

(1) Op. cit. *Della protezione dell'agricoltura*, Sez. III.

di collocare la loro domanda o la loro offerta; e tutto questo affollarsi di persone, questo riunirsi di merci e di bestiame occupa un'intera zona del Comune, si espande, diventa un piccolo mondo vivente di affari e di attività commerciali, la cui vita dura uno o più giorni, dando un movimento insueto al paese in cui si svolge, spesso accompagnato da festività popolari, quasi di esaltazione ambientale in quel periodo straordinario, come mostrano le fiere annuali in Olanda e le *Kermesses* di Amsterdam e di Rotterdam.

209. Il mercato è costituito dai luoghi in cui, per consuetudine o disposizione dell'ente autarchico locale o del Governo, concorrono i commercianti e quanti si propongano lo scambio attuale o differito, in ordine al tempo ed allo spazio ed in rapporto al luogo della contrattazione (1). Questa definizione spiega l'esistenza di mercati nazionali regionali o locali, diretti ad una data industria o ramo di commercio, come i mercati di sconto di credito e di valutazione delle obbligazioni (*Stok market*) (2), e distinti anche dalla forma particolare della fiera, che è il mercato periodico o saltuario con scambio attuale delle merci, diretto all'approvvigionamento più che al consumo immediato. Funzione diretta del mercato come della fiera è di facilitare lo scambio, indiretta quella di re-

(1) Notevole esempio di mercati destinati esclusivamente alle merci sono quelli di Lipsia, ove si vendono tre volte l'anno le merci più disparate, dai libri ai tessuti, dalle porcellane alle chincaglierie, dalle cantaridi ai cuoi ed alle pelli.

(2) L'Ellis, *The rationale of Market fluctuations* (London, 1876), a p. 25, rileva in relazione all'organizzazione dei mercati inglesi, costituita in tanta parte dalla borsa di Londra: come Liverpool sia il mercato del cotone, Glascow quello del ferro grezzo, Bradford quello della lana e così via.

golamentare dei prezzi, poichè porta alla valutazione collettiva ed al livellamento dei valori per la libera concorrenza nelle offerte e per la formazione prevalutativa della domanda. L'uno e l'altra, come abbiamo accennato, si accostano e si integrano *nell'emporio* che ha più i caratteri del mercato che quelli della fiera, essendo costituito da quei centri del commercio internazionale, che per le loro condizioni naturali di luogo e di facile accesso hanno straordinaria e multiforme importanza nella vita degli scambi, e sono per la più parte costituiti nei grandi centri di sbocco al commercio internazionale (*Odessa, Amburgo, Marsiglia, Genova*).

210. I mercati possono distinguersi in quattro grandi categorie, in rapporto specialmente alla funzione esercitata in quel complesso movimento degli scambi cui danno luogo:

a) di consumo immediato con carattere localizzato per l'approvvigionamento diretto dei consumatori, specialmente per le merci di consumo comune, con contrattazioni generalmente a pronti ed in contanti;

b) di approvvigionamento e di speculazione, periodici o stagionali (come quelli per i bachi, per la legna, ecc.), nei quali le operazioni hanno luogo in partite di una certa entità ed anche su campioni o per tipi (coloniali, grani, alcools, cotoni e così via); ed in questi è notevole l'opera spiegata dalle società di produttori o di esportatori, per evitare agli associati di usare largamente dell'opera degli intermediari;

c) di transito, in quanto siano diretti a distribuire le merci provenienti dai centri di produzione per avviarle, attraverso le grandi correnti di collocamento, sui mercati di prevalente consumo;

d) di concentramento e condizionamento, costituiti specialmente nei porti, ove le merci sono rag-

gruppate, custodite, manipolate ove occorra e rese pronte alla spedizione in rispondenza della domanda che vi affluisca, sia direttamente che a mezzo delle ditte di commercio interno e di quelle esportatrici.

211. Nella seconda categoria rientrano *i Bazars*, mercati orientali che concentrano in grandi quantità le merci più disparate in edifici e magazzini situati in quartieri specialmente destinati a questo commercio fondato sulla tradizione.

Famosi in Persia sono quelli grandiosi di Ispahan e di Tauris, con quindicimila botteghe: ma sono anche diffusi in Turchia ed in Egitto (gli *Okels*). Per altro, va rilevato che in Europa si adotta tale parola per denominare i negozi, che vendono una poliedrica quantità di oggetti e di merci, specialmente di tenue prezzo, come la chincaglieria, i giocattoli e così via.

212. Speciale cenno richiedono i mercati di consumo ordinario.

Periodicamente concorrono in luoghi, determinati dalla consuetudine e da ordinanze amministrative, i commercianti ed i consumatori di prodotti, specie alimentari, e formano mercati in cui concorrono prevalentemente i prodotti della regione. Molto spesso sono settimanali, appunto perchè servono a provvedere le famiglie dei prodotti alimentari ed accessori per la settimana successiva; si distinguono perciò da quelli al dettaglio, che sono costituiti dall'esercizio continuativo di aziende per lo smercio di oggetti e prodotti di uso comune (ortaglie, volatili, cacciagione, carni, pesce, formaggi, civaie e così via) e posti in determinate zone e piazze della città, in recinti murati, sotto tettoie o tende. In questi ultimi mercati, prevalentemente coperti (*Markathallen*, *Halles*) i commercianti hanno un posto fisso od assunto volta per volta, come fanno quelli che vengono dalla campagna,

mediante il pagamento ai Comuni di speciali tasse di *posteggio*, in corrispettivo dello spazio occupato (1). Ordinariamente vi sovraintende una speciale deputazione del Comune, con la rappresentanza dei commercianti.

Questa forma di aggruppamento e localizzazione del commercio alimentare al dettaglio dà modo di concentrare tanta parte di quello ambulante e girovago, e permette ai consumatori di avere sotto il loro esame diretto quei prodotti, che altrimenti verrebbero smerciati nei più diversi ed opposti punti della città; e, del pari, crea il largo concorso e la viva concorrenza fra i venditori, determinando una più economica e spontanea formazione dei prezzi.

Nella formazione, come nell'esercizio dei mercati di approvvigionamento diretto, deve esistere la massima libertà commerciale ed i dritti o le tasse percepite devono essere proporzionalmente rispondenti alla spesa di costruzione o di esercizio, od anche soltanto lievemente imposizionali.

213. Le fiere, che costituiscono non meno utilitari periodici mercati all'ingrosso, esercitano anche alcune forme di smercio al dettaglio, nè ancora hanno perduto della grande importanza avuta nel passato. Assumono un grande sviluppo nei paesi agricoli, che abbiano modeste comunicazioni con i centri maggiori della vita economica. Sono specialmente notevoli quelle dell'Oriente europeo, mentre assumono limitata impor-

---

(1) I primi otto mercati di Berlino costarono da otto a nove milioni di marchi, quelli di Parigi circa cento milioni di franchi, ma tali somme notevoli vennero presto reintegrate con i provventi dell'esercizio. Cfr. Schömberg, *Lineamenti di econ.* cit. p. 53.

tanza negli Stati Uniti d'America dove sono sostituite dalla forma prevalente di esposizioni sotto il patronato di stabilimenti e istituti pubblici.

Basti considerare la grandiosità che fino alla conflagrazione europea assunse in Russia la fiera di *Niyni Nowgorod,* a poche centinaia di chilometri da Mosca, e che si iniziava in luglio col concorso di oltre quattrocentomila commercianti provenienti dall'interno, anche a mezzo della navigazione (1) sul Volga e sull'Oka e si protraeva per circa otto settimane con un'organizzazione stabile in negozi, costituiti mercè divisioni rispondenti ai particolari rami del commercio. Fra le più importanti, del pari, vanno ricordate le fiere della Mecca e delle Indie (Hardwai) compiute durante le ricorrenze religiose od i pellegrinaggi.

Notevoli sono in Francia le fiere di Baucaire, Saint-Germain, Lione, Reims, Rouen, Bordeaux; in Inghilterra quelle di Ipswich e di Hom-Castle nel Lancashire, l'una per il prodotto del gregge l'altra per il bestiame, di Bristol, Exeter, Weyhill, Faih, Gloncester; in Germania quelle di Breslavia, Berlino, Danzica, Elbins, Francoforte sul Reno, Francoforte sull'Oder, Monaco, Colonia, Kiel e Lipsia; nella penisola balcanica e nell'ex-Impero Austro-Ungarico quelle di Brody, Bozen, Brums, Cracovia, Dechezin, Lemterz, Vienna e Pesth, la quale ultima si svolgeva quattro volte l'anno; nella Svizzera, quelle di Basilea, Lugano, Zurzach.

---

(1) Derivando od avviando le merci sulle correnti commerciali esistenti con Astrakan e Kasan, attraverso la Siberia con Kiachta, con Oremburg e quindi con Khiva e Boukaia; con Taganrog ed il Mar Nero; con Kisligar e con Arkangel sul Mar Bianco.

In Italia sono da ricordarsi : la fiera del bestiame di Gravina in Puglia, dei cavalli a Lonigo nel Vicentino e di Sinigaglia, nota per il grande concorso di commercianti e per le negoziazioni di enormi quantità di merci di ogni specie; e, fra le minori ma importanti, quelle di Alessandria, Benevento, Bergamo, Bolzano, Foggia, Padova, Pinerolo, Savona, Reggio Emilia e tante altre, che esercitano una utilitaria funzione specialmente negli scambi dei prodotti agrari, delle materie prime e del bestiame.

214. Per altro, odiernamente si riscontra non solo una decisa tendenza alla limitazione numerica e quantitativa delle fiere e dei mercati periodici, data l'estensione ed i progressi assunti dalle odierne attività commerciali per l'aumento delle comunicazioni e l'incremento dall'intermediazione; ma quanto, si determina un deciso progresso negli stessi sistemi di collocamento delle merci e di appagamento della domanda.

Infatti, buona parte delle contrattazioni si fa su campioni, per commissione od accaparramento, evitandosi il dispendioso trasporto delle merci sul luogo di concorso dei consumatori.

La stessa estensione del credito fa sì che un larghissimo numero di negozi a termine, su cambiali o per conti correnti, riavvicini il movimento commerciale a quello delle borse delle merci.

Contro le fiere ed i mercati si sono levate molte, forse troppe, critiche. Indubbiamente queste forme di concentramento periodico dell'offerta e della domanda si addimostrano inadeguate ad adempire odiernamente, nei centri di intensa vita commerciale, a quelle funzioni che esplicavano un tempo tanto utilitariamente ed oramai perdute per l'evoluzione dell'organizzazione degli scambi e per il cessare od il diminuire di tutte quelle cause che creavano un tempo la necessità di

un contatto immediato tra venditore ed acquirente per raggiungere l'incontro delle rispettive valutazioni del mercato e la conseguente conclusione dei contratti.

È superfluo indagare se la diminuzione numerica ed intensiva di questi organi degli scambi sia stata o sia tutt'ora un bene od un male, poichè è essenzialmente in rispondenza dello sviluppo stesso assunto dall'economia sociale; ma alcune fiere non perderanno davvero le loro utilitarie funzioni, poichè il compratore vuole avere diretta ed immediata conoscenza della merce o dell'animale attraverso una larga scelta e comparazione; e, del pari, continueranno ad avere valore alcuni mercati periodici di prodotti grezzi come le lane i cotoni e così via. Le une e gli altri dovranno acquistare, però, una organizzazione razionalmente rispondente ai nuovi tempi.

215. L'esposizione rappresenta, nelle odierne manifestazioni dell'attività commerciale, non solo una rassegna temporanea dei progressi raggiunti dalle attività economico-sociali, ma anche il mezzo per far conoscere e valutare i valori e le superiorità di produzioni o di procedimenti industriali e commerciali che si addimostrino più utilitari e più razionali. Le ditte espositrici riescono a conseguire così un posto preminente nella economia nazionale e internazionale, si impongono all'attenzione di quanti vivono od hanno participazione nelle attività degli scambi, a cui creano nuove vie di collocamento ben fondato, allargando e ravvivando le correnti degli affari e le fonti del credito.

Nell'esposizione si ha il concorso dei commercianti e dei consumatori, anche da regioni lontane: per passare in rassegna e studiare tutti i progressi delle attività industriali e commerciali, per constatarne il grado

di perfezione e rendersi conto dell'utilità di estendere alcune operazioni della propria azienda o diminuirne altre prima gestite; o per studiare l'opportunità di dare la preferenza a questa o quella ditta e di avviare la propria speculazione sul movimento dell'una più che dell'altra piazza commerciale

L'esposizione dà al commerciante un quadro largo e preciso, che costituirà poi il libro d'oro da consultarsi nel prendere una decisione od avviare una trattativa, nel valutare un ramo di commercio o l'affidamento da prestarsi ad una ditta; poichè ha constatato i pregi o i difetti delle merci cui si interessa, la fondatezza e serietà delle case commerciali od industriali con le quali è o può entrare in rapporti. L'uomo di affari, insomma, attraverso quella che per molti si riduce ad una bella coreografia o ad un esercizio colturale, acquista uno spirito nuovo di intrapresa e di speculazione, che ne migliora l'energia e produrrà sull'azienda da lui gestita i benefici effetti che se ne riprometteva.

Ma anche il concorso del pubblico nella visita dell'esposizione esercita influenza miglioratrice sull'andamento del commercio. Di vero, il pubblico, formato in tanta parte dei consumatori, ha spesso delle vere rivelazioni, resta sorpreso da alcune forme e sistemi nuovi di produzione, da certe trasformazioni o innovazioni commerciali, rileva i meriti delle ditte espositrici e le qualità delle merci, vi si affeziona e ne richiede l'acquisto, quasi a premiarne il valore facendole emergere sulle altre, che ritiene meno adatte ai suoi bisogni.

216. Le esposizioni generali e internazionali (1) sono

(1) Ricorderemo: quella di Londra del 1849 cui concorsero 17 mila espositori dalle più lontane parti del Mondo,

promosse ordinariamente mediante speciali comitati o deputazioni, cui lo Stato dà un contributo finanziario e speciali esenzioni fiscali e doganali; e qualche volta è richiesto indirettamente il concorso della Nazione, come si è fatto nell'ultima esposizione internazionale italiana, con la concessione di una grande speciale lotteria a premi, amministrata dal nostro maggiore istituto bancario ed a benefizio del comitato ordinatore. Al resto provvedono il Comune e la Provincia nel cui territorio si organizza l'esposizione, scelto fra i maggiori centri dell'economia nazionale.

Le esposizioni speciali si limitano ad un determinato ramo della produzione o del commercio e sono regionali provinciali o comunali.

Anche queste sorgono e si amministrano col concorso dello Stato, degli enti amministrativi locali, delle Camere di commercio e con le oblazioni degli iniziatori e dei benemeriti, oltre che col contributo degli espositori per le aree occupate. Per altro, ormai si deplora il dilagare di pseudo-esposizioni speciali, fatte per speculare sulla buona fede dei piccoli e medî produttori, concedendo loro medaglie e diplomi, in rapporto soltanto ai contributi versati, e che in nulla hanno da vedere con la qualità dei rispettivi prodotti esposti, poichè quasi sempre sono un'offesa al nome ed al prestigio dell'istituto. Queste esposizioni create per malsano spirito speculativo tendono ad essere proibite ed ostacolate, specialmente dalle Camere di commercio.

217. Le esposizioni sorgono in speciali recinti o pa-

---

di Vienna del 1873; di Filadelfia del 1876, di Parigi del 1889 e del 1900, di Saint Louis del 1902, di Milano del 1906, di Torino del 1911.

diglioni, il più delle volte costruiti appositamente, nei quali i prodotti trovano una razionale ed appropriata distribuzione e disposizione, secondo le direttive e le particolari assegnazioni del comitato ordinatore. Le ditte espositrici danno ai visitatori, mediante cartelli dimostrativi o di pubblicità e guide, commessi speciali, tutte le informazioni e le spiegazioni richieste ed adatte a far risaltare i pregi e le novità delle cose esposte, affinchè il visitatore abbia modo di compiutamente valutarle e rilevarle. Gli incaricati dell'espositore possono ricevere ordinazioni, secondo i modelli e campioni esposti, e possono vendere le stesse cose esposte, specialmente se costituite da macchine od attrezzi.

Per il carattere stesso delle esposizioni, per l'interesse che i promotori hanno alla riuscita di queste manifestazioni dell'ingegno e del lavoro, per l'utilità che ne ricavano le città in cui si svolgono, i comitati ordinatori pongono opera complessa ed assidua per ottenere un concorso quanto più largo sia possibile di persone. Si compie, perciò, una particolare organizzazione di viaggi circolari o di istruzione, in comitive nazionali e internazionali; si incrementano divertimenti di ogni genere, attrattive apprezzate dal largo pubblico dei curiosi che assiepa ordinariamente le esposizioni; poichè assai esiguo è il numero delle persone che vi concorrono soltanto per esaminare i progressi dell'industria e del commercio, per regolarsi nei propri affari e trarre materia di rinnovamento e di miglioramento.

Sono pochi i produttori ed i commercianti che possono direttamente curare l'esposizione delle proprie produzioni o merci, gli altri ne affidano le operazioni di collocamento disposizione ed ordinamento a speciali uffici sorti per coadiuvare e mettere in valore le cose

esposte, ricevendo, ove sia consentito loro, gli ordinativi per conto dell'espositore. Quando tali uffici sono istituiti ed ordinati con sinceri intenti speculativi incrementano il movimento dell'esposizione e rendono possibile ad un gran numero di ditte lontane o modeste di parteciparvi e far valere le merci esposte.

218. Si riavvicinano alle esposizioni le mostre campionarie tanto generalizzate specialmente per i prodotti agrari ed alimentari, poichè sono destinate a dare al visitatore una conoscenza immediata della qualità di determinate merci: con riferimento ai mezzi di produzione di preparazione e di imballaggio, all'unità di prezzo o di misura, alla ditta produttrice od esportatrice, alle quantità disponibili e così via.

Una forma particolare di queste mostre è costituita dalle così dette *esposizioni galleggianti*, formate da un complesso di campionari raccolti e disposti a bordo di piroscafi, che si fermano nei principali porti per la visita del pubblico, a cui i commessi od altri incaricati delle ditte esportatrici danno chiarimenti, ricevendone le ordinazioni. A queste mostre, preparate ed ordinate da enti ed associazioni commerciali, lo Stato concede speciali contributi, poichè sono dirette ad incrementare il collocamento dei prodotti nazionali sui mercati esteri (1).

219. Speciali mostre sono create per incrementare gli scambi con l'Estero, le quali sono costituite dai Musei commerciali. Creati o sussidiati dallo Stato e dagli enti locali, raccolgono i campioni dei prodotti di regioni lontane, che potrebbero essere utilitariamente importati, o delle merci di produzioni nazionali che potrebbero essere convenientemente esportate.

---

(1) L'Austria-Ungheria consentì che un incrociatore fosse adibito ad esposizione campionaria lungo il Rio della Plata.

Il più grande e meglio ordinato di questi istituti è il Museo commerciale di Bruxelles, creato nel 1889 dal Ministero degli Esteri, da cui dipende. Ha il compito di raccogliere ed ordinare i campioni:

a) dei prodotti che formano oggetto di smercio sui principali mercati internazionali; *b*) dei prodotti nazionali che potrebbero venire esportati; *c*) degli imballaggi più adatti alle importazioni ed alle esportazioni di merci rispondenti alle peculiari condizioni dell'economia nazionale.

Questi campioni, in continua rinnovazione, opportunamente catalogati ed esposti ai visitatori, sono corredati delle notizie più utili ai produttori ed ai commercianti, fornite ordinariamente dagli agenti diplomatici consolari e commerciali. L'ufficio direttivo del Museo ha il compito di assumere tutte quelle altre notizie, che siano richieste dagli interessati, e di portare a loro conoscenza, anche con un proprio bollettino settimanale, le offerte delle case estere, gli appalti e le innovazioni nelle tariffe e condizioni consuetudinarie dei mercati nazionali o di derivazione (1).

Ormai in tutte le nazioni i musei commerciali hanno assunto una importanza veramente notevole. Ricorderemo l'Ufficio nazionale di commercio di Parigi, il Museo commerciale generale (*Handels Museum*) di Vienna, con la relativa esposizione campionaria permanente (*Musterslager des jeder österreichischen Landes Gewerbeförderung*), i musei commerciali di Amburgo, Berlino, Mannheim, Dresda, Stuttgard, e Francoforte, di Filadelfia e di New-Jork (esposizione commerciale permanente panamericana).

(1) Annessa al Museo è una completa biblioteca di pubblicazioni tecniche e pratiche di commercio, cataloghi, guide e periodici che si occupino del commercio internazionale.

220. In Italia esistono musei commerciali, con uffici di informazioni (1), a Torino, Milano, Napoli ed a Venezia per l'incremento del commercio con l'Oriente.

A Genova nel 1912 ha iniziato il funzionamento l'Istituto per gli scambi internazionali, sotto il patronato del Consorzio autonomo del Porto e con i contributi degli enti locali, che l'amministrano mediante un consiglio direttivo formato dai rispettivi delegati. È diviso in quattro sezioni per la mostra collettiva: *a*) dei prodotti di esportazione, *b*) dei prodotti esteri; *c*) dei prodotti degli italiani all'estero, *d*) dei prodotti delle colonie di diretto dominio.

Il museo commerciale di Milano ha assunto, fra i nostri, la maggiore importanza. Le merci vi sono distinte mediante speciali cartellini, con riferimento al catalogo per numero nome e provenienza. Il cartellino è di colore verde se si riferisce alle importazioni, bianco se alle esportazioni, e contiene le seguenti indicazioni:

Numero del campione.
Paese di provenienza.
Data di ricevimento nel Museo.

1° Denominazione del prodotto e della merce: commerciale, locale, italiana.

2° Provenienza.

---

(1) I musei commerciali sono però diversi da quelli merceologici, annessi agli istituti superiori di istruzione commerciale, specie quelli annessi alla scuola di merceologia di Firenze e alla scuola di setificio di Como; e che all'Estero hanno raggiunto tanta importanza, specialmente quello a Londra, annesso all'Istituto Commerciale britannico, e ad Anversa, annesso all'Istituto Superiore Commerciale.

3° Anno della raccolta.

4° Fabbrica.

5° Marca di fabbrica.

6° Unità di misura, locale o nazionale.

7° Prezzo sul luogo, all'ingrosso o al minuto; in moneta locale o italiana.

8° Pagamento (a pronti o con sconto, ecc).

9° Dritti doganali locali, d'importazione ed esportazione.

10 Via mercantile.

11 Modo di spedizione.

12 Principali case esercenti il traffico.

13 Produzione locale durante....

14 Consumo locale durante....

15 Quantità importate ed esportate durante....

221. A completare le funzioni di questi musei commerciali se ne è promossa anche l'istituzione presso le nostre camere di commercio all'Estero, specialmente presso quelle di Parigi, Alessandria di Egitto e Tunisi.

L'Austria, sopratutto, aveva dato incremento a questi musei commerciali all'Estero, quali gemmazioni di quello importante di Budapest (a Belgrado, Bucarest, Costantinopoli, Salonicco, Smirne, Cairo, ecc.); la Francia ne ha istituito a Liverpool, specialmente quale sezione dell'anzidetto Istituto commerciale di Parigi, ed uno autonomo a Salonicco.

Indubbiamente questi enti istituiti per la larga e razionale conoscenza dei mercati internazionali, sono destinati ad una notevole ed utilitaria espansione.

CAPITOLO II.

Gli istituti per il funzionamento del commercio

I°. Camere e borse di commercio.

222. Organi preposti al funzionamento ed all'incremento della vita commerciale — 223. Le Camere di commercio, funzioni e finalità — 224. Organi, istituti ed enti dipendenti dalle Camere di commercio — 225. Le Camere di commercio all'Estero — 226. Ordinamento e funzionalità amministrativa — 227. Natura e basi funzionali dell'istituto all'Estero — 228. Continua — 229. Le borse di commercio, principii istituzionali — 230. Funzioni e capacità economico-giuridica — 231. Obietto delle contrattazioni e quotazioni di borsa — 232. Caratteri ed organizzazione d'ordine pubblico — 233. Sistema di libertà nell'istituzione e nel funzionamento — 234. Sistema di regolamento da parte dello Stato — 235. Sistema intermedio — 236. Ordinamento dell'istituto in Italia — 237. Origini e costituzione delle borse specializzate per le merci — 238. L'ordinamento funzionale in Italia — 239. Categorie di operazioni ammesse alle quotazioni nelle borse delle merci — 242. Sindacato dei mediatori, libri e scritture cui sono tenuti — 243. Particolari categorie di contrattazioni autorizzate — 244. La deputazione di Borsa e le funzioni delegate — 245. Accertamento dei prezzi e determinazione dei corsi relativi — 246. Persone escluse dalle Borse, provvedimenti degli organi amministrativi — 247. Il personale per la gestione amministrativa.

222. I principali organi preposti, su basi associative, al movimento commerciale sono le Camere e le Borse di commercio.

Le Camere di commercio hanno una circoscrizione determinata dal decreto reale d'istituzione, che ordinariamente segue quella per provincie. Le categorie dei soci, che comprendono anche le donne abilitate alla mercatura e gli stranieri che esercitino il commercio sui mercati nazionali da oltre cinque anni, sono formate dai commercianti, industriali, armatori capitani marittimi, viaggiatori e rappresentanti di commercio, direttori ed institori delle sedi di ditte o società, dagli accomandatari nelle accomandite semplici e dagli amministratori nelle accomandite per azioni, dai soci della società in nome collettivo.

223. Le funzioni di queste istituzioni (1) possono sintetizzarsi nelle seguenti principali categorie:

a) Studiare, su iniziativa propria o su richiesta dei Ministeri tecnici, le quistioni attinenti alla vita commerciale ed industriale, specialmente delle regioni in cui ciascuna Camera esplica le sue attività e per avvisare i mezzi più idònei per risolverle fondatamente; o per dare anche alle autorità governative informazioni e pareri su materie di propria competenza;

b) Compilare e rivedere periodicamente la raccolta di usi e consuetudini commerciali esistenti nella propria circoscrizione, rilasciandone i relativi certificati; e, del pari, formare le mercuriali e compilare i ruoli dei curatori di fallimento e dei periti commerciali;

c) Designare, a richiesta delle parti, gli arbitri

(1) Riordinate in Italia con legge 20 marzo 1910.

per la risoluzione delle controversie insorte fra i soci, autenticare le firme dei commercianti iscritti nel registro delle ditte, rilasciare estratti del registro stesso, certificare sull'ammissibilità a gare di appalto e così via;

d) Decidere in prima istanza, quando siano adite, sulle controversie insorte fra la dogana ed i contribuenti circa la classificazione delle merci in rapporto dell'applicazione delle tariffe, salvo il gravame al Ministero delle finanze, che giudica definitivamente dopo avere inteso il parere del Collegio dei periti.

224. Le Camere hanno alla loro dipendenza le Borse di commercio, del cui ordinamento ora diremo, e con l'autorizzazione del Ministero possono istituire: musei commerciali, stanze di compensazione, stabilimenti per il saggio e la stagionatura delle sete e magazzini generali; come, del pari, possono accordare premi d'incoraggiamento, promuovere congressi od unioni federali permanenti, consorzi per l'incremento e la difesa degli interessi commerciali ed organizzare concorsi fra gli esportatori, mostre ed esposizioni regionali o nazionali.

Hanno speciali rappresentanze nei Consigli superiori del commercio, del lavoro, del traffico e nelle Commissioni locali delle imposte; sono consociate nella « Unione delle Camere di Commercio » con sede in Roma, la quale ha caratteri e funzioni similari, se non rispondenti, a quelli *dell'Association of Chambers of Commerce of the United Kingdon ed alla Deutscher Handelstag*.

225. Per l'incremento del movimento degli scambi e l'assistenza dei commercianti all'Estero sono istituite nei principali centri commerciali internazionali speciali Camere di commercio nazionali. L'Italia ne ha istituite a Parigi, Costantinopoli, Londra, Berlino,

Buenos Ayres, Ginevra, Marsiglia, New Jork, Rosario di S. Fè, Praga (1); così come in Italia vi sono quelle francesi di Napoli, Milano e Roma, quella inglese di Genova, quella degli Stati Uniti a Napoli e così via, fondate con caratteri ufficiali e col contributo degli Stati interessati; ma ve ne sono altre create e finanziate dai commercianti direttamente, come erano quelle russo-italiane di Pietroburgo e di Roma.

226. Secondo il nostro ordinamento le Camere sono rette ed amministrate da un Consiglio eletto dall'assemblea generale annuale dei soci per un quadriennio, ma con rinnovazione biennale; (2) e che può essere sciolto per decreto reale nei casi di accertata irregolarità o cattivo funzionamento dell'amministrazione, affidandosene le funzioni per non oltre tre mesi ad un commissario governativo, che procede alla ricostituzione dell'amministrazione.

L'iscrizione nelle liste dei soci è obbligatoria per tutti i commercianti ed industriali, che abbiano domicilio o residenza nella circoscrizione camerale; e, quando non sia richiesta mediante dichiarazione comprovante la qualità suddetta, vi si procede d'ufficio nella formazione e revisione annuale delle liste da parte della commissione municipale in prima istanza, del consiglio camerale in seconda (3).

(1) Oltre quelle di Alessandria d'Egitto, Barcellona, Boston, Bruxelles, Chicago, Gerusalemme, Lima, Messico, Montevideo, S. Francisco, Shangay, S. Paolo, Smirne, Tunisi, ecc.

(2) Gli stranieri possono essere eletti per non oltre il terzo dei componenti, quando abbiano esercitato per cinque anni il commercio o l'industria in Italia ed abbiano le condizioni richieste per l'iscrizione dei nazionali nelle liste politiche.

(3) Salvo ricorso alla Corte di appello giurisdizionale va-

I soci sono tenuti al pagamento delle tasse camerali generali, stabilite per tutte le categorie di commercio o d'industria cui appartengono, ed in relazione al reddito loro derivante: sia contemperando all'altra l'una base, sia applicando una aliquota di centesimi addizionali all'imposta accertata sui redditi di ricchezza mobile. Speciali tasse, poi, sono stabilite nei particolari regolamenti interni per il rilascio o la vidimazione dei certificati, per l'iscrizione dei mediatori ed agenti di cambio, per l'ammissione alle quotazioni di alcuni titoli, per le assicurazioni marittime, le polizze di carico, i noleggi e le altre operazioni similari. L'esazione è fatta secondo un particolare regolamento camerale, sottoposto all'approvazione del Ministero; così come lo sono i bilanci preventivi e consuntivi di ciascun esercizio annuale, che si chiude al 31 dicembre.

227. Le Camere di commercio sono considerate come istituti d'ordine e di interesse pubblico: in Francia, Germania ed Austria.

In Francia hanno carattere dipartimentale con amministrazioni autonome, rette da un Consiglio elettivo alle cui adunanze può intervenire il Prefetto od un suo delegato, con voto consultivo. Oltre le funzioni consultive hanno la facoltà di provvedere, separate od associate, alla sovvenzione od addirittura alla creazione ed amministrazione diretta di istituzioni con carattere e programma d'incremento delle attività commerciali: borse, magazzini generali, depositi franchi, banchi di assaggio ed uffici di condizionatura

verso la decisione del Consiglio camerale, o del Tribunale civile che assume le funzioni del primo quando non ancora sia costituito o sia stato sciolto.

delle merci, musei commerciali ed esposizioni permanenti o temporanee, scuole ed istituti d'istruzione tecnica e professionale. Provvedono alle spese mediante un'imposta addizionale sulle patenti, ed i soci ordinari sono iscritti su loro dichiarazione o di ufficio; ma sono ammessi anche quelli corrispondenti, al di fuori della giurisdizione camerale, che non devono, però, superare il numero di quelli ordinari ed hanno solo voto consultivo.

Secondo la legislazione dell'ex impero di Austria Ungheria la istituzione delle Camere è decretata dal Governo, che ne esercita il controllo, e può delegarvi alle sedute un suo commissario con voto consultivo, salvo a sciogliere le amministrazioni quando funzionino irregolarmente, nominandovi per non oltre tre mesi un commissario. Le Camere sono divise in due sezioni: l'una per l'industria e l'altra per il commercio; amministrate da commissioni elettive con a capo due vice presidenti, le attribuzioni esecutive sono in comune delegate al presidente eletto dall'assemblea generale dei soci; ed hanno rappresentanze proprie al *Reichsrat* ed alle *Landtage* (Diete provinciali). I soci si suddividono in interni, esterni e corrispondenti: i primi dimorano nel Comune che è sede camerale, i secondi nel distretto, gli altri sono scelti dalla Camera nei luoghi donde occorra derivare notizie ed informazioni sull'andamento dei mercati e dei commercianti.

Su similari principii generali sono rette le Camere di commercio in Germania, ove, per altro, l'organizzazione amministrativa e funzionale è regolata dalle particolari norme delle legislazioni degli Stati confederati.

228. Un diverso sistema di organizzazione e di amministrazione è adottato per questi istituti nelle altre nazioni, specialmente nel Belgio ed in Inghil-

terra, ove sono istituite da associazioni private e non sono sottoposte ad alcuna ingerenza da parte dello Stato. Così la *London Chamber of Commerce* ha un numero di soci, commercianti ed industriali, illimitato, ed è amministrata da un Consiglio formato da membri eletti dall'assemblea generale dei soci, che ne determina il numero, dai delegati delle associazioni commerciali aderenti e dai membri effettivi per la carica che coprono, come il *Lord Mayor* della Città, i deputati della città membri della Camera, il Direttore della Banca d'Inghilterra e quello del *Lloyd* ed il Presidente dello *Stock Exchange*.

Il Consiglio camerale è diviso in sezioni, determinate secondo le categorie industriali e commerciali, con facoltà all'assemblea generale dei soci di scioglierle e ricostituirle: con amministrazioni autonome, presiedute rispettivamente da *deputati*, i quali partecipano al Consiglio camerale: ma le deliberazioni d'ordine e d'interesse generale sono sottoposte all'approvazione dell'assemblea, così come quelle di questa ultima devono essere prese a seguito del parere delle sezioni che vi siano particolarmente interessate.

229. Le Camere di commercio, come abbiamo accennato, sovraintendono all'istituto di maggiore importanza per l'incremento della vita commerciale: le Borse, di cui tratteremo l'organizzazione istituzionale e funzionale per quanto concerne specialmente quelle delle merci, limitandoci a delineare soltanto i caratteri di quelle dei valori.

Le Borse di commercio sono istituite per l'incremento e la funzionalità razionale degli scambi, poichè hanno per funzione precipua quella di concentrare in luoghi, all'uopo particolarmente destinati, le offerte e le domande di valori e di merci, manifestate sia direttamente che a mezzo di mediatori, perchè si

incontrino ed addivengano ad operazioni commerciali. Nei locali della Borsa, di vero, concorrono quotidianamente negozianti, sensali, commissionari, spedizioneri, assicuratori, armatori, capitani marittimi e quant'altri vivono delle attività degli scambi.

I principii che reggono l'istituto regolano l'offerta e la domanda, in relazione alle contrattazioni per qualità e quantità certe e determinate, secondo gli usi e le regole commerciali vigenti sulla piazza; il giusto prezzo è costituito dalla quotazione di borsa: cioè, da quell'offerta che meglio soddisfi alle esigenze della domanda in quel determinato giorno e rappresenti il valore assegnato ad una merce, come risultante dal complesso dei valori rilevati nelle operazioni della giornata.

Il Lexis (1), rileva in proposito, come tra una borsa delle merci ed un mercato stabile di un grande centro commerciale riesca difficile segnare una linea netta di demarcazione, e cita come esempio *l'Halle aux blés* di Parigi, che è, ad un tempo, una borsa ed un mercato dei grani, così come lo è il mercato dei carboni di Billingsgate. Nel mercato, però, si ha prevalentemente la presenza e disponibilità della merce al momento e sul luogo del contratto, perchè destinata al consumo locale, mentre in borsa le operazioni sono fatte per *consegna* secondo le particolari contrattazioni e consuetudini.

230. Di vero, la contrattazione in borsa può avere per obietto merci esistenti sulla piazza e consegnabili contemporaneamente alla conclusione del contratto, con la quale può dirsi definitivo e perfezionato; ma nella più parte di tali negoziazioni la consegna è di-

---

(1) Op. citata, pag. 575.

lazionata per un certo periodo di tempo, in cui le parti possono avere lo scopo di provvedere rispettivamente al collocamento od all'acquisto, ed allora il negozio è a *fermo*.

Ma il negozio può avere avuto per scopo una speculazione da parte dell'uno o dell'altro contraente, o benanche di tutti e due, in quanto rispettivamente ritengono che, durante la decorrenza del termine, la merce debba subire un aumento od un deprezzamento; sì che i contraenti con tale prospettiva aleatoria si riservano di recedere dalla contrattazione mediante il pagamento di un premio o differenza di valore subita dalla merce in confronto del prezzo originariamente convenuto.

Il negozio, per altro, quando sia realmente concluso, può avere in sospeso soltanto il pagamento e la consegna della merce, il cui montare sarà, al momento prestabilito per la consegna, aumentato degli interessi, o quanto meno non depurato dello *sconto* che consuetudinariamente si dà per i pagamenti *a pronti*.

Ne consegue che le persone ammesse a frequentare le borse debbono avere completa capacità giuridico-economica, siano essi contraenti o mediatori, affinchè siano reciprocamente garantite le parti contraenti circa la reale e completa esecuzione del contratto e l'adempimento dei relativi patti contrattuali. Di vero, le operazioni di borsa richiedono speditezza e semplicità razionale, ma sopratutto sicurezza nelle negoziazioni.

231. Obietto delle contrattazioni e quotazioni di borsa sono le merci, determinate secondo i caratteri economici che ne caratterizzano il valore in base alle consuetudini commerciali.

Il commerciante che offre deve individuare la merce

in una specie e categoria predeterminata dalle consuetudini commerciali, affinchè coloro che vogliano comprarla possano averla come presente, apprezzarne le qualità ed il condizionamento, desumerne il valore e, secondo le proprie finalità speculative, formare l'offerta di prezzo. La fungibilità, in altri termini, deve essere spiccata, sì da garantire il compratore che non dovrà ricevere nella esecuzione del negozio altra qualità o specie inferiore o diversa. Per altro, nei casi in cui tali garenzie vogliano meglio assicurarsi, il negozio viene concluso su campione, depositato con le dovute garanzie e del quale viene rilasciato parte al compratore, affinchè possa confrontarlo con la massa della merce quando gli verrà consegnata.

Questi brevi rilievi valgono ancora a distinguere le borse delle merci dai mercati o dalle fiere, in cui la merce è presentata al compratore ed il contratto si attua con la tradizione, che evita la possibilità di consegnarne altra diversa per qualità e specie. Nella borsa si potranno contrattare cento vacche lattifere di razza Symmenthal del peso o della età media indicata, ma è solo in fiera o sul mercato che si potranno vendere i capi di bestiame predeterminati.

232. La Borsa deve avere un carattere ed un'organizzazione pubblica ed essere aperta a quanti vadano per assumere notizie commerciali o per fare delle operazioni. Dev'essere come una camera di cristallo, chiusa ma sotto lo sguardo di tutti; poichè il delimitarne la partecipazione a determinate categorie di persone significherebbe creare un mercato chiuso od un organo privilegiato di commercio.

D'altra parte il carattere stesso dell' istituto economico richiede la funzionalità d'ordine pubblico, che assicuri la sincerità delle dichiarazioni, la serenità delle contrattazioni, garentisca la rettitudine e la

repressione delle speculazioni illecite. Di fronte, quindi, alla libertà di associazione fra i commercianti per la costituzione della Borsa, esiste il dritto di intervento da parte dello Stato, anche perchè le funzioni si estendono oltre il ristretto numero dei partecipanti; così che, di fronte al dritto naturale di parteciparvi, si determina il dovere da parte dello Stato d'imporre, nei particolari ordinamenti dell'istituto, l'esclusione di quelle persone, che si presume non possano spiegare una corretta attività negli scambi; e, di fronte alla libertà di formazione dei prezzi e delle quotazioni, esiste la necessità di un ordinamento regolatore preventivo, che ne eviti le incertezze, le contradittorietà, le infedeltà.

Questo istituto, che poggia essenzialmente su di una struttura funzionale messa al disopra degli individui, sì da non subirne le influenze deleterie, costituisce un meccanismo tecnico ed economico di tendenze e di fatti determinati dallo spontaneo e poliedrico movimento dei mercati, nel contrasto e nelle interferenze delle forze del capitale e del lavoro, dei produttori e dei consumatori.

Coloro che vogliono negare il dritto dello Stato ad intervenire nel funzionamento della Borsa, negandone i caratteri istituzionali d'ordine e d'interesse pubblico, ricordano il libero ordinamento delle borse inglesi, che, però, appartengono alla categoria di quegli istituti cui la tradizione, la consuetudine, l'intervento indiretto dello Stato hanno dato, attraverso i periodi storici di loro formazione, un contenuto istituzionale; ma che, tolte da quell'ambiente, spogliate dalle influenze secolari della vita pubblica e commerciale (la fondazione della prima Borsa inglese rimonta al 1561) si addimostrano prive di basi razionali.

233. Di vero, il sistema di prevalente libertà nella

istituzione e nel funzionamento delle borse è adottato, come dicevamo, in Inghilterra, negli Stati Uniti d'America, nella Svizzera, nel Belgio, nella Turchia ed in vari stati minori: ove le borse delle merci sono costituite come istituzioni autonome, ma nella generalità rappresentano delle borse dei valori aventi separata amministrazione e funzionalità.

Il modello è pur sempre lo *Stock Exchange* inglese, che è la risultante di un'intesa associativa di finanzieri e negozianti in numero illimitato, che si aggira intorno ai tremila (1), retta da un complesso di « *regulations for the conduct of the business on the Stock Exchange* », concretate ed approvate dall'associazione.

La Borsa, come funzioni ed edificio sociale, è sottoposta al *Commitee of managers,* che ne esercita le funzioni amministrative. Per esservi ammesso occorre godere da almeno due anni la cittadinanza inglese, essere presentato da almeno tre membri che da un quadriennio facciano parte della Borsa e che garantiscano l'onorabilità del candidato e la capacità morale ed economica a mantenere gli impegni, cui può andare incontro in quattro anni dall'iscrizione e fino al montare di cinquecento sterline (2). Il Comitato direttivo, *Commitee for general Purpose*, composto di trenta componenti eletti annualmente con funzioni discrezionali di controllo, può respingere la domanda di associazione, con giudizio inappellabile; nè può ripresentarsi la domanda prima del decorso di un anno.

---

(1) I soci pagano un dritto di primo ingresso di Lst. 125 ed una tassa annuale di Lst. 31.

(2) Per i commessi degli agenti di cambio bastano due soci presentatori e una garenzia per 30 Lst.

I consociati mediatori non possono, nè direttamente nè indirettamente, esercitare commercio in valori ed in merci, e possono venir esclusi con deliberato del Comitato tutti coloro i quali siano caduti in stato di fallimento, manchino ai propri impegni o siano in condizione di notoria insolvenza, o che nelle assemblee annuali siano esclusi nella votazione per la riconferma, perchè non godano la fiducia della maggioranza. Gli esclusi, ai quali vien liquidata dai Sindaci la rispettiva posizione, possono venir riammessi dopo sei mesi; ma, se inadempienti, devono dimostrare di aver pagato di danaro proprio almeno un terzo del passivo; ed i falliti non fraudolenti possono essere riammessi dopo due anni dal pagamento delle loro passività, compiuto integralmente sulla base di un concordato per almeno il cinquanta per cento.

I soci dello *Stock Exckange* si distinguono in due grandi categorie: l'una si avvicina a quella dei nostri mediatori ed è costituita dai *brokers*, i quali non possono operare, pena l'esclusione, per proprio conto, bensì sugli ordini dei terzi, mediante una congrua percentuale sugli affari; l'altra comprende gli speculatori o negozianti i quali non possono contemporaneamente esercitare le funzioni di mediatori (*dealers o sobers*). Il *broker* avanza l'offerta secondo l'ordine ricevuto, gridandola per valore e, se non trova risposta spontanea, si rivolge al *dealer* della partita *to make a prize*, per la determinazione del prezzo corrente a cui intenderebbe vendere o comprare, poichè il *broker* non denunzia se trattisi di offerta o di domanda. La cifra fissata del *dealer*, se accettata dal proponente, importa conclusione del contratto, che risulterà da annotazione nel libretto dei contraenti e da trascrizione in apposito registro del Comitato, che esercita il controllo ed è esclusivamente competente

a decidere le eventuali controversie, sotto pena d'esclusione per i membri che adiscano senza permesso l'autorità giudiziaria. Le operazioni concluse, soggette a speciali tasse di timbro, registro e negoziazione, sono denunziate a cura del mediatore alle persone mandanti, con tutte le indicazioni circa il valore, il quantitativo, il prezzo della merce ed, ove lo creda, il nome dell'acquirente.

La Borsa è aperta tutti i giorni non festivi, dalle ore 11 alle 15, tranne il sabato fino alle 13; ed ha due mercati non ufficiali all'interno dell'edifizio per un'ora dopo la chiusura e due riunioni all'aperto dalle 16 alle 18 in strada e dopo le 18 in *Throgmorton Street*. Spetta al Comitato l'ammissione e la quotazione in borsa dei valori o delle merci e la determinazione della data di liquidazione per le operazioni a termine. I mercati sono distinti per categoria di valori ed i prezzi conclusi sono quotidianamente pubblicati in speciali bollettini.

234. Le borse autorizzate e regolate dallo Stato sono in vigore in Francia, Germania, Russia, Spagna, Portogallo, Danimarca, Olanda, Svezia, Norvegia, Grecia, Rumenia, Serbia.

In Francia le borse dei valori, delle merci o promiscue, sono istituite dai Comuni ove si rendano necessarie; ed il Governo ne approva le norme statutarie e regolamentari, vi esercita la polizia delegandola ai commissari di polizia od ai sindaci, ne sopporta le spese per i locali e l'amministrazione; mentre spetta all'amministrazione municipale di fissare le ore di apertura e chiusura, intesa la Camera sindacale dei mediatori od, in mancanza, la Camera di commercio.

Nelle Borse dei valori si distinguono quelle con *parquets*, riservate agli agenti di cambio (che siano

in numero non inferiore a sei) ed ai loro commessi, che vi si riuniscono per gli affari a *contante,* ed agli *assessori* per la negoziazione di titoli delle rendite pubbliche. Sono istituite dal Ministero delle finanze, intesa l'assemblea locale degli agenti di cambio, il Consiglio comunale, il Tribunale, la Camera di commercio ed il Prefetto della circoscrizione.

Le operazioni sono trascritte in speciali *carnets.* Gl'intermediari si dividono in due grandi categorie: agenti di cambio per le borse dei valori, *courtiers* per quelle delle merci; ma ai primi si sostituiscono in tanta parte i *coulissiers* o mediatori non riconosciuti, organizzati in gruppi secondo le varie categorie di operazioni cui si dedicano, tranne per i titoli non ammessi alle quotazioni ufficiali di borsa sotto pena di nullità dei contratti, poichè sono riservati esclusivamente ai mediatori riconosciuti. I mediatori, considerati come commercianti rivestiti di pubblico ufficio, sono nominati con decreto dei Ministri delle finanze e del commercio, e sono consociati in compagnie riconosciute, con a capo la Camera sindacale, che ne costituisce il Consiglio di disciplina.

Dopo la chiusura della giornata di borsa, i mediatori si riuniscono per procedere alla fissazione quotidiana del corso dei valori ed annualmente una Commissione nominata dalla Compagnia degli agenti di cambio raccoglie i corsi dei cambi, dei metalli e delle merci.

In Germania l'istituzione delle borse è del pari approvata dal Governo locale, che vi esercita la vigilanza direttamente, mediante Commissari di Stato, quando non crede delegarla alla Camera di commercio od alla Corporazione dei mercanti. Per dare parere sulle questioni devolute al Consiglio federale, è istituita una Giunta di Borsa (*Börsenhausschuss*), com-

posta di almeno trenta membri eletti dal Consiglio federale, con facoltà alle singole borse di proporne la metà. Uno speciale regolamento, approvato dal Governo locale, stabilisce: *a*) gli organi e le funzioni dell'amministrazione, *b*) i rami di negoziazioni cui la Borsa è destinata, *c*) il modo di quotazione dei prezzi e dei corsi. In ogni Borsa vi è un Tribunale d'onore (*Ehrengericht*) elettivo: per punire coloro che siansi in essa resi colpevoli per atti incompatibili con le norme e la fiducia commerciale, salvo gravame alla Camera di appello (*Berufungskammer*), di cui il Presidente è nominato dal Consiglio federale e gli assessori dalla Giunta della Borsa.

Per le merci ed i titoli ammessi alle quotazioni il prezzo è fissato dalla Direzione, col concorso del Commissario di Stato, dei mediatori dei corsi, dei rappresentanti delle professioni interessate e di quelle altre di cui sia richiesto l'intervento da norme particolari di regolamento. I mediatori dei corsi (*Kürsmakler*), specializzati per categorie di operazioni, sono nominati dal Governo locale, associati e riuniti nella speciale *Camera dei mediatori* (*Maklerkammer*), con divieto di addivenire a quotazioni estranee alla categoria loro riservata; essi non possono aver parte in altra speculazione o far parte di società come accomandanti, nè esserne i procuratori, gl'institori od i commessi.

L'ammissione di titoli, azioni di società e merci alle quotazioni viene accordata da una speciale Commissione (*Zulassungstelle*) composta per metà da persone non iscritte alla Borsa, scelte a seguito di uno speciale procedimento di pubblicazioni.

235. Speciale ricordo richiede il sistema, intermedio fra quelli delineati, già adottato dalla legislazione Austro-Ungherese. Le Borse vi sono costituite, am-

ministrate e dirette con norme statutarie di libera elezione da parte di private associazioni; ma il Governo ne autorizza la costituzione, ne approva i regolamenti e ne sorveglia l'andamento, delegando un proprio Commissario presso i Consigli di direzione delle borse, con facoltà di comminare le pene contemplate dai particolari regolamenti. Il Governo nomina i mediatori ai quali sono riservate esclusivamente le negoziazioni in Borsa, a seguito di concorso e su proposta del Consiglio di direzione, che presenta la lista dei titoli, merci ed effetti ammessi alle quotazioni, per l'approvazione da parte del Ministero. Le eventuali controversie relative alle operazioni di borsa sono risolute da uno speciale Tribunale arbitrale, che decide senza termini procedurali e con sentenza inappellabile.

236. Secondo il nostro ordinamento generale la istituzione delle Borse, ritenute come enti amministrativi, è autorizzata da decreto reale, su proposta delle Camere di commercio, nella cui giurisdizione vogliano istituirsi; le quali ne sopportano le spese e ne hanno la sorveglianza e la polizia interna con facoltà di comminare pene od esclusioni ai frequentatori ed agli agenti di cambio, mediante una deputazione, composta da tre o sette membri (1), che dirime anche le vertenze circa le contrattazioni, quando ne sia richiesta come amichevole compositrice.

Nella Borsa si addiviene alle contrattazioni comprese nelle categorie indicate dal decreto di costitu-

(1) Costituita per decreto ministeriale, su proposta degli Istituti di emissione e delle Camere di commercio, tranne per un componente che viene scelto direttamente dai Ministri del Tesoro e di Agricoltura.

zione, e specialmente: *a*) dei titoli del debito pubblico dello Stato, *b*) delle azioni delle società private garantite dallo Stato, *c*) delle cartelle del credito fondiario nazionale, *d*) dei titoli cambiari degli istituti, degli enti morali e delle società commerciali. Le merci sono ammesse alle quotazioni con deliberato della Camera di commercio, intesa la deputazione di borsa (2); ma, per ammettere i titoli e valori esteri, è necessaria la preventiva autorizzazione governativa. Le Camere di commercio, per altro, possono autorizzare le negoziazioni dei valori « alle grida », riservate agli agenti di cambio in apposito recinto, e speciali disposizioni regolano i corsi del Consolidato.

I locali della Borsa sono aperti nelle ore prescritte dai particolari regolamenti, e quotidianamente viene pubblicato il listino ufficiale del corso dei cambi e dei valori ammessi alle quotazioni: accertato, con l'intervento di un componente della Deputazione, dal Sindacato di Borsa sulle dichiarazioni dei mediatori iscritti, ai quali sono riservate le operazioni e loro esecuzione in borsa. Sorgendo dubbio circa le dichiarazioni dei mediatori, il Sindacato può chiedere le prove. I listini originali sono rimessi alla Camera di commercio, cui spetta di rilasciarne certificati od attestazioni. La deputazione, annualmente nominata dalla Camera di commercio, sorveglia l'andamento della Borsa e la regolare esecuzione dei regolamenti relativi. Avverso le sue deliberazioni è ammesso ricorso entro

(2) Per i titoli delle società per azioni le quotazioni sono ammesse solo quando siano stati approvati dall'assemblea generale dei soci ed i bilanci siano stati resi pubblici per almeno due esercizi annuali.

cinque giorni alla Camera di commercio, che giudica inappellabilmente.

Della mediazione diremo largamente in altro capitolo. In ogni Borsa è istituito un Sindacato di mediatori, con un numero di componenti non inferiore a tre nè superiore a diciotto secondo i particolari regolamenti interni; essi sono eletti dalla maggioranza assoluta dei mediatori iscritti, nell'assemblea annuale convocata dal presidente della Camera di commercio e presieduta da un delegato della Deputazione. Il Sindacato deve vigilare affinchè i mediatori iscritti non esorbitino dai limiti delle funzioni loro assegnate; e deve denunciare alla Deputazione i contravventori alle leggi ed ai regolamenti della Borsa, per i relativi provvedimenti.

237. La istituzione delle Borse per le merci si fa risalire alle fiere medioevali, veri grandi centri di negoziazioni commerciali. Oggi ne esistono per tutte le merci nei più notevoli mercati, ma nella più parte assumono carattere specializzato e sono riservate a determinate categorie di merci: a Chicago per i prodotti agrari e la carne, a New-York pei cotoni ed i prodotti del suolo, le droghe ed il tabacco, a Londra pei metalli, i cereali, gli zuccheri ed i prodotti coloniali, a Glascow pel ferro, a Montreal per i prodotti del suolo, a Liverpool per i cotoni, a Bruxelles per i metalli i carboni gli alcools ed i prodotti del suolo, a Parigi per i prodotti del suolo, compresi gli spiriti e lo zucchero, ad Anversa e Brema per il petrolio, ad Amburgo ed all'Havre per il caffè, a Vienna per i prodotti agricoli, e così via. Notevoli ancora fra le altre sono le borse per le merci istituite a Marsiglia, Gratz, Budapest, Praga, Dresda, Amsterdam, Berlino.

238. In Italia le quattro maggiori borse delle merci, Milano Roma Genova e Livorno, sono ordinate

secondo speciali norme regolamentari stabilite con decreto reale (13 novembre 1907).

Per dare un quadro organico e completo dell'ordinamento delle borse delle merci esponiamo quello della Borsa delle merci istituita in Genova con R. Decreto 18 agosto 1895 ed amministrata dalla locale Camera di commercio, che ne sopporta le spese di amministrazione, con le norme di uno speciale regolamento (1), che si hanno per sottintese in ogni contratto, come gli usi generali o speciali del commercio.

239. L'orario di apertura e chiusura della Borsa, che segna il principio e la fine legale delle riunioni, viene stabilito dalla Camera di commercio; e nei locali hanno ingresso solo coloro che abbiano la capacità di obbligarsi.

Nel locale della Borsa sono istituite delle sezioni riservate alle persone munite di speciale tessera, dedicandosene una per ciascuna alle principali categorie di merci ammesse alle quotazioni ufficiali ed una ai noli di assicurazioni.

Possono ottenere la tessera: (2) *a*) i commercianti,

---

(1) Approvato dalla Camera di Commercio il 15 marzo 1913, vistato dal Ministro di Agricoltura il 14 maggio successivo.

(2) Per ottenerla occorre presentare domanda, in cui il richiedente dichiari di conoscere e sottomettersi alle norme regolamentari. Le persone di cui alle lettere *a*) *b*) e *d*) devono dimostrare di aver fatto la denunzia camerale, e quelli che siano rappresentanti o delegati devono presentare la lettera di nomina. I richiedenti non devono avere età inferiore ai 25 anni, devono presentare il certificato penale libero ed un certificato di moralità firmato da almeno sei persone benvise alla Camera.

industriali, armatori ed assicuratori, gli agenti rappresentanti di case estere e nazionali, gli spedizionieri e i transitari; *b*) le società per l'esercizio di commerci ed industrie e le banche, *c*) i pubblici mediatori in merci, iscritti presso la Camera di commercio; *d*) i commessi degli istituti e delle persone anzidette già munite di tessera, accordandosi per ogni istituto o ditta non oltre due tessere (1).

240. Le operazioni a termine sono regolate per le borse delle merci di Genova Milano Roma e Livorno dalle seguenti disposizioni regolamentari (2).

Il compratore ha dritto di avere dal venditore la consegna anticipata dei titoli contro il pagamento del prezzo convenuto, purchè siano trascorsi almeno sei giorni dall'ultima liquidazione di borsa; ma deve prevenirne il venditore prima dell'apertura della Borsa, a mezzo di un avviso vidimato da uno dei componenti il Sindacato ed indicante le qualità e quantità dei titoli, il prezzo e la data del contratto d'acquisto. L'importo dev'essere consegnato direttamente al venditore contemporaneamente alla consegna del titolo, o potrà essere depositato presso una delle succursali locali degli Istituti di emissione. Il venditore, però, può far eseguire da altri la consegna dei titoli mediante la girata dell'avviso pervenutogli dal compratore; e, poichè sono consentite successive girate, l'ultimo giratario dovrà eseguirne la consegna

La consegna anticipata dovrà essere fatta al più tardi entro il terzo giorno di Borsa, a partire da quello della consegna dell'avviso, per i titoli al portatore trasmessibili per semplice tradizione; ed entro il quinto

(1) La seconda pagherà metà della tassa annuale di L. 25.
(2) Approvate con R. D. 13 novembre 1907.

giorno per i titoli per la traslazione dei quali occorra l'accettazione dell'acquirente od altra formalità. Qualora l'anticipata consegna non abbia avuto luogo nei termini anzidetti, il compratore, dopo aver messo in mora il venditore con atto stragiudiziale, deve nella stessa forma e nel termine di 24 ore farne notificazione al Sindacato, il quale deve provvedere all'esecuzione del contratto per conto ed a rischio del venditore.

241. Sono considerati mediatori soltanto coloro i quali siano iscritti nello speciale albo compilato dalla Camera di commercio, sentito il parere della Deputazione di Borsa, presentino le seguenti condizioni: *a*) età maggiore e godimento dei dritti civili e politici; *b*) immunità da condanne penali; *c*) notoria moralità e capacità commerciale, attestata da non meno di sei commercianti benvisi alla Camera; *d*) idoneità all'esercizio della professione di pubblico mediatore, da comprovarsi mediante un certificato di sufficiente tirocinio pratico presso una casa commerciale, che operi nel ramo di commercio di cui si tratta; *e*) per le nuove iscrizioni, il deposito cauzionale in lire duemila investito nell'equivalente capitale nominale del Consolidato italiano, al portatore, o in altro titolo garantito dallo Stato e di cui gli interessi vanno al depositante (1). I mediatori possono costituirsi in società in nome collettivo o in accomandita semplice, richiedendosi in questa ultima la

(1) Ottenuta la facoltà di prestare la cauzione, se il richiedente non la depositi entro un semestre dalla data della relativa deliberazione, s' intende decaduto da ogni dritto e non potrà ripresentare altra domanda se non trascorso un anno. I certificati di rendita sono tenuti dalla Camera di commercio in deposito presso la Banca d' Italia.

qualità di pubblico mediatore solo pel gerente; tutti hanno il domicilio legale presso l'Ufficio sindacale della Borsa.

La Camera di commercio determina una tariffa generale dei dritti di mediazione sugli articoli ammessi alle quotazioni ufficiali, da tenersi affissa permanentemente in Borsa; e, nell'atto che autorizza la quotazione in Borsa di un articolo, ne determina il dritto di mediazione. Il mediatore a cui fosse negata o non pagata da un contraente la competenza dovutagli, ne farà rapporto documentato al Sindacato, il quale, dopo aver accertato i fatti, ne fa relazione alla Deputazione per i provvedimenti disciplinari contro il commerciante, salvo al mediatore l'azione ordinaria pel recupero di quanto gli spetta.

I mediatori, che non possono contrattare con le persone fallite o che non abbiano mantenuto fede ai loro impegni di Borsa, devono dichiarare al Sindacato tutti i contratti eseguiti con la loro mediazione (1). La Camera di commercio, la Deputazione ed il Sindacato hanno facoltà di farsi presentare i libri per verificarne l'esattezza e rispondenza alle dichiarazioni fatte. La cauzione è vincolata col seguente grado di privilegio: *a*) per le indennità dovute dal mediatore per cause dipendenti dal suo ufficio, comprese quelle per le conseguenze derivanti dall'aver concluso ed eseguito un contratto senza manifestare il nome dell'uno all'altro contraente; *b*) delle pene pecuniarie. I mediatori possono essere autorizzati dalla Deputazione a valersi dell'opera d'im-

(1) La dichiarazione dev'essere fatta nei giorni stabiliti con deliberazione della Camera di commercio da pubblicarsi in Borsa.

piegati (commessi-gerenti e commessi) e di fattorini (1), di cui devono indicare la categoria d'impiego cui vogliono applicarli e documentarne la notoria moralità.

242. I mediatori sono costituiti in Sindacato, che elegge con voto personale a scheda completa nella prima quindicina del dicembre (2), su convocazione del presidente della Camera di commercio, un Presidente, un v. presidente e quel numero di consiglieri che viene prestabilito dalla Camera tenuto presente il numero degli iscritti. Il nome degli eletti viene pubblicato a cura del presidente dell'assemblea (delegato dalla Deputazione di Borsa) nel locale della Borsa entro tre giorni dall'elezione.

Dalle ore 15 alle 16 d'ogni giorno non festivo l'Ufficio del Sindacato resta aperto per ricevere le dichiarazioni delle contrattazioni eseguite per mezzo dei mediatori iscritti, e che vengono deposte in un'urna a ciò specialmente destinata.

Il Sindacato è validamente costituito quando siano eletti ed in funzione almeno cinque membri, di cui è richiesta la maggioranza per la validità delle deliberazioni (3), che sono prese inoltre a pluralità di voti con

---

(1) I commessi gerenti devono avere età maggiore e godere dei dritti civili o politici; i commessi ed i fattorini non potranno avere età minore ai 16 anni.

(2) E, nel caso di deserzione o mancanza del numero legale, in altra convocazione annunciata almeno tre giorni prima mediante avviso affisso nei locali della Borsa.

(3) I membri dimissionari durano in carica fino alla loro sostituzione; e le deliberazioni sono prese per appello nominale, per alzata e seduta o per concorde approvazione; tranne per quelle concernenti questioni personali, per le quali è richiesto lo scrutinio segreto.

preponderanza di quello del presidente (1) nel caso di parità.

Il Sindacato può chiamare avanti a sè il pubblico mediatore per avere tutte le spiegazioni necessarie relativamente al di lui esercizio; poichè deve invigilarne l'opera e denunciare alla Deputazione i contravventori alle norme di legge e di regolamento.

Oltre i verbali delle adunanze, il Sindacato deve avere: *a*) un protocollo della corrispondenza contenente anche copia di tutte le lettere, certificati e dichiarazioni che rilascia; *b*) un libro giornale bollato e vidimato per registrarvi le operazioni fatte *alle grida*; *c*) un libro in cui sono annotati i prezzi in conformità del listino pubblicato; *d*) una copia del ruolo dei mediatori; *f*) un libro contenente l'annotazione delle persone di cui sia stato escluso o sospeso l'ingresso in Borsa.

Copia di ogni processo verbale deve essere trasmessa, su semplice richiesta, al Presidente della Camera di commercio.

242 bis. La Deputazione di Borsa, assunte informazioni sui richiedenti e, per i rappresentanti, anche sulla casa rappresentata, decide sul rilascio della tessera dopo avere inteso il Sindacato, vigila sopra tutti coloro che vengano ammessi, denunzia alla Camera di commercio tutti i fatti che possano menomare il dritto alla tessera (2), al cui rinnovamento i titolari hanno dritto senza alcuna nuova formalità.

---

(1) Il Presidente è il legale rappresentante del Sindacato, corrisponde per esso e ne firma tutti gli atti, ne esegue le deliberazioni, rilascia le dichiarazioni richieste circa le operazioni di Borsa.

(2) Colui che fosse stato escluso dalla Borsa per notoria mancanza ai propri impegni, anche quando li avesse regolati

Le persone benvise alla Deputazione di Borsa possono ottenere l'ingresso temporaneo alle Sezioni riservate, mediante il rilascio di una tessera valida per sette giorni consecutivi, rilasciata dietro domanda controfirmata, per l'idendità del richiedente, da un negoziante mediatore iscritto, e contro pagamento di una lieve tassa (cinque lire). I consiglieri della Camera di commercio, i consiglieri provinciali e comunali, i membri del Comitato esecutivo del Consorzio portuario, i membri della Deputazione di Borsa o del Sindacato e gli impiegati delle Camere di commercio, specialmente autorizzati dalla presidenza, hanno libero ingresso anche senza essere muniti di tessere (1).

243. Nella Borsa delle merci sono ammesse le contrattazioni delle merci, dei noli, delle assicurazioni, delle fedi di deposito e note di pegno rilasciate da enti o da privati autorizzati a norma delle leggi vigenti. Le quotazioni sul listino ufficiale si limitano agli articoli, che vengono indicati dalla Camera di commercio.

La Camera, sentito il parere della Deputazione di Borsa, autorizza le contrattazioni a termine ed ha facoltà di istituire collegi arbitrali per la risoluzione delle controversie e comitati di liquidazione.

244. La Deputazione della Borsa, eletta annualmente dalla Camera di commercio, è composta di sette membri, di cui quattro scelti fra coloro che siano componenti la Camera, gli altri al di fuori; sorveglia la Borsa e provvede all'esecuzione dei regola-

---

con convenzioni, non potrà essere riammesso nella Sezione riservata se non per nuovo deliberato della Deputazione.

(1) La tessera è concessa gratuitamente al Direttore di ciascun giornale cittadino, con facoltà di designare a sostituirlo un redattore.

menti, delegandovi a turno un proprio componente, e può esaminare in ogni tempo i libri ed i verbali del Sindacato.

Le deliberazioni sono valide con la presenza di almeno quattro membri e, nel caso di parità di voti, predomina quello del Presidente.

245. La Camera di commercio può autorizzare la quotazione di una determinata categoria di merci, quando, oltre a rispondere ad una sufficiente importanza per la piazza commerciale, presenti almeno tre mediatori iscritti nel ruolo.

Alle riunioni per l'accertamento dei prezzi e la formazione dei corsi, a cui provvedono due membri del Sindacato nei giorni all'uopo stabiliti, possono prender parte soltanto i componenti della Deputazione e l'incaricato della Camera di commercio; e, qualora il Sindacato avesse dubbio circa la verità di una dichiarazione, ha dritto di chiamare a se il dichiarante e di avere le prove documentate delle relative contrattazioni.

Nel listino sono notati i prezzi minimi e massimi; e nelle relative colonne sono registrati i prezzi dei contratti fatti in Borsa in modo distinto e separato da quelli che, sebbene non accertati col fatto di contrattazioni dichiarate, risultano al Sindacato presumibili, annotandosi la dizione « *prezzi nominativi presunti* ». Il listino, firmato in originale dal Presidente del Sindacato, viene trasmesso al presidente della Camera di commercio; e nel locale della Borsa viene affisso un quadro in cui sono trascritti i prezzi quotati nel listino del giorno.

246. Cessano di far parte del Sindacato: i falliti non riabilitati e coloro di cui sia notoria l'insolvibilità o la mancanza di fede ai propri impegni; i condannati a pene criminali o correzionali per reati contro la

fede pubblica o la proprietà ovvero relativi al commercio e similari, e coloro che esercitino le funzioni di mediatori senza che abbiano conseguito il certificato d'iscrizione nell'albo relativo (1).

Decade dall'ufficio il componente del Sindacato, il quale non sia intervenuto per cinque volte alle riunioni, e non abbia avuto dal Presidente regolare congedo.

Possono essere, per ordine della Deputazione a mezzo del Sindacato, allontanati dalla Borsa coloro che non vi mantengano un contegno decoroso o che altrimenti contravvengano alle norme regolamentari, e non possono rientrarvi se non abbiano pagato i danni che avessero apportato ed al cui risarcimento sono tenuti i preponenti (1). Del pari, su rapporto del Sindacato, la Deputazione può emettere provvedimento di allontanamento dalla Borsa contro chiunque rifiuti di pagare ai pubblici mediatori le mediazioni dovute; e può revocare la deliberazione di esclusione dalla Borsa di coloro che notoriamente mancarono ai propri impegni, ma che poi li abbiano onorevolmente regolati.

La Deputazione o la Camera di commercio, quando dall'esame dei libri o da altri elementi si convincano che un pubblico mediatore abbia simulato o dissimulato delle operazioni o propagato notizie tendenziose, possono pronunciare i seguenti provvedimenti (1), salvo la denuncia alla competente autorità:

a) sospensione o definitiva esclusione dal recinto riservato della Borsa;

---

(1) L'esclusione non può essere pronunciata per oltre un anno ed, in caso di recidiva, per non oltre due; salvo per le espulsioni, pronunciate per sempre, dei pubblici mediatori.

b) esclusione temporanea dalla Borsa;

c) radiazione dal ruolo dei pubblici mediatori.

L'ultimo provvedimento è riservato alla sola Camera ed in ogni caso la deliberazione viene notificata all'interessato mediante lettera. La Deputazione può chiedere al Prefetto, ove occorra, la forza pubblica per l'esecuzione delle ordinarie disposizioni disciplinari.

247. Gl'impiegati addetti al Sindacato sono nominati direttamente dalla Camera di commercio, che ha facoltà di nominare anche un Censore della Borsa, con tutti i poteri necessari per provvedere a che nelle riunioni sia mantenuto l'ordine e il decoro ed elevare le contravvenzioni ai regolamenti ed alle disposizioni emanate dalla Camera, dalla Deputazione o dal Sindacato, rimettendole alla prima col proprio parere.

CAPITOLO III.

Istituti per il funzionamento del commercio.

II. Magazzini generali e di deposito.

248. I magazzini doganali di deposito e la circolazione delle merci — 249. Categorie e funzioni particolari — 250. Deposito a termine od a tempo indeterminato — 251. Norme per l'introduzione e l'estrazione dal magazzino delle merci depositate — 252. Merci di derivazione nazionale e d'importazione — 253. Sistemi d'amministrazione dei magazzini — 254. Manipolazioni ed altre operazioni sulle merci depositate — 255. Provvedimenti per le merci giacenti e non ritirate — 256. Deposito in colli, casse ed involucri; contrassegni di riconoscimento. — 257. Sintesi organica delle funzioni esercitate dai magazzini generali nella circolazione delle merci — 258. Sistema di emissione delle fedi di deposito e delle note di pegno, configurazione economico-giuridica — 259. Modi di emissione dei *warrants*, contenuto e distinzione — 260. La nota di pegno, configurazione e funzione nella vita commerciale — 261. Circolazione dei *warrants* — 262. Speciale ordinamento dato al sistema adottato in Italia — 263. Particolari funzioni derivanti dall'emissione delle fedi di deposito e delle note di pegno — 264. Valori ed entità nella circolazione fiduciaria — 265. Registrazione e scritture cui è tenuta l'amministrazione dei magazzini di deposito — 266. Movimento ed espansione dell'istituto in Italia ed all'Estero.

248. Il Magazzino di deposito delle merci (*Docks, Entrepòts, Warenhäuser*) (1) ha lo scopo di consentire alle merci in esso depositate, sia importate che prodotte internamente, ma non entrate ancora in circolazione, di essere esentate dal pagamento dei dazi di consumo e di dogana fino a che non abbiano avuto una destinazione, sia col passare al consumo interno sia con l'essere esportate o riesportate. I dazi e le imposte sono pagate per le qualità e quantità della merce che entrano in circolazione ed all'atto di uscita dal magazzino di deposito, in cui i prodotti possono venir manipolati e trasformati (*Veredlungsverkehr*), poichè non è obbligatoria l'osservanza del principio di identità tra la merce depositata e riconsegnata, quando siano osservate le norme regolatrici del magazzino.

L'esercizio dei magazzini di deposito può costituire una funzione pubblica dello Stato o delegata ad enti pubblici (Comuni, Provincie, Consorzi portuari ecc.) o concessa con speciali autorizzazioni a privati singoli o consociati che diano adeguata garenzia verso l'amministrazione doganale, regolamentando il servizio, quando sia in libera concorrenza, fra coloro che ne abbiano conseguito l'esercizio per avere adempiuto alle condizioni e offerto le garenzie prestabilite.

Devono, per altro, le operazioni dei magazzini di deposito essere esercitate come pubbliche funzioni, sì che restino precluse all'iniziativa ed all'esercizio privati? Queste aziende richiedono un'organizzazione tecnico-funzionale, che soddisfi ai principii di una generale rispondenza ai bisogni ambientali, alle molteplici esigenze del commercio, all'economicità del servizio reso al depositante; e quale sistema meglio

(1) *Waren-Lager, Packhäuser, Laghäuser, Packöfe.*

potrebbe portare al conseguimento di queste condizioni se non quello della libera concorrenza?

Il magazzino generale, che esercita funzioni pubbliche, può avere per motto « *point de faveur pour personne* » e per questo l'esercizio privato come quello pubblico possono avere un uguale programma.

Del resto, una più larga discussione su questo argomento riuscirebbe priva di valore pratico, poichè ormai accanto ai magazzini generali pubblici sono sorti, per concorde direttiva degli ordinamenti di dritto e di economia commerciale, quelli privati.

249. I magazzini di deposito possono raggrupparsi in due grandi categorie, comprensive dei vari sistemi adottati:

1° magazzini generali istituiti dallo Stato (*Public-stores*) gestiti dall'amministrazione doganale ed aperti al deposito di tutte le merci, quali ne siano i depositanti e la natura; ma con l'osservanza delle disposizioni regolamentari speciali circa l'esclusione delle merci alterabili, infiammabili, esplosive, e così via;

2°. magazzini privati, istituiti da comuni, provincie, camere di commercio, consorzi portuari, istituti di credito, privati singoli o consociati: e possono distinguersi in due categorie:

a) aperti al deposito di tutte o di determinate categorie di merci, ma con le stesse latitudini, circa le persone ammesse al deposito, stabilite per i magazzini pubblici, e per questa categoria le tariffe o tasse di deposito e d'assicurazione sono stabilite ed approvate debitamente dall'autorità competente;

b) serventi ad uno o più importatori per proprio interesse e come tali essenzialmente privati; notevoli gli *entrepôts* francesi pei destinatari delle merci (1).

---

(1) Garnier-Pages. *Traité d'économie politique*; (7: ed. Paris,

Gli uni e gli altri magazzini sono sottoposti alla vigilanza ed ispezione continua da parte dell'amministrazione doganale, ed all'uopo sono muniti di chiusura con duplice chiave, di cui l'una per l'amministrazione doganale l'altra per l'amministratore od il gestore del magazzino ed in modo che occorra per aprirlo il concorso di ambedue le chiavi.

I magazzini di deposito privati sono denunziati all'amministrazione doganale, che ne approva i regolamenti interni, ne determina e delimita le funzioni e le modalità di operazioni, con le garenzie da offrire in quanto non siano prestatuite legislativamente. L'amministrazione del magazzino resta sempre responsabile verso lo Stato per il pagamento delle imposte e dei dazi gravanti sulle merci entrate in deposito.

Secondo il sistema francese il dritto di aprire *entrepôts réels* è conferito per decreto reale alle città che, trovandosi in determinate condizioni, lo richiedano. Se ne distinguono alcuni di natura specialissima, come gli *entrepôts du prohibé*, in cui sono ammesse al deposito le merci per le quali è proibita l'introduzione per i consumi interni da leggi e regolamenti generali o locali, quando l'importatore dichiari di immetterle nel magazzino a condizione che, dopo vendute, siano esportate.

250. Il deposito può effettuarsi a termine, ma si ammette anche per un periodo incerto, « fino al ritiro », quando si tratti di merci non soggette a deperimento:

1° con l'affitto per un certo tempo di un'area circoscritta nel magazzino, sia chiusa che faciente parte

---

1877) p. 649; *Sauzeau, Manuel des docks, des ventes pubbliques, et des warrants.* (Paris 1877) p. 42 e seg.

di altra comune ai depositanti per singole merci e per determinate nazioni. Il Magazzino è liberato dalla responsabilità di custodia della merce, quando venga depositata in locale chiuso, di cui il depositante conservi la chiave e la disponibilità; ma all'assicurazione provvede generalmente l'amministrazione del magazzino (1), che ha un dritto di privilegio e di ritenzione sulle merci depositate, per le tasse ed il montare del fitto, se non vennero anticipati dal depositante;

2° con il deposito soltanto delle merci, lasciando libera l'amministrazione di allogarle ove meglio ritenga, data la natura ed il quantitativo di esse; ma ove non possano subire deterioramenti o perdite durante il periodo prefisso al deposito. L'avere accettato il deposito importa il riconoscimento delle buone condizioni di conservazione ed imballaggio, agli effetti della responsabilità per i deterioramenti, tranne quando ne sia esentato per particolare convenzione o norma regolamentare, o dimostri che siano derivati da forza maggiore.

L'affitto del deposito è pagato in ragione della natura, del peso e dello spazio che la merce viene ad occupare, secondo tariffe preventivamente stabilite ed approvate.

251. La merce può essere depositata in colli, casse od altri imballaggi muniti di speciali contrassegni, ed il magazzino è tenuto a restituirla senza apportarvi modificazioni nella disposizione quantitativa o d'imballaggio e secondo la numerazione ed i contrassegni che il depositante avrà ad essa assegnati, anche per evitare le facili confusioni.

---

(1) In Francia venne consentita all'amministrazione dei Magazzini generali la facoltà di garentire il deposito per non oltre i 90 giorni ed i nove decimi del valore delle merci depositate.

Ma nulla vieta al Magazzino di accettare merci determinate nella consegna solo per specie e qualità: zucchero di canna o di barbabietola, frumento duro o tenero e così via. In tali casi il deposito può essere comune con altri, che depositino una merce similare per natura e qualità, offrendosi così la possibilità di un non lieve risparmio nelle spese e nei tassi di deposito; ciò che spiega, ad esempio, perchè sia stato largamente adottato in Russia per il movimento commerciale granario.

252. Ai magazzini, impiantati secondo le norme di tecnica commerciale, sono annessi gli istrumenti ed il macchinario necessario alla conservazione, misurazione, imballaggio e manipolazione delle merci depositate. I più forniscono la mano d'opera qualificata occorrente, secondo una speciale tariffa; ed alcuni si incaricano, per conto dei depositanti, delle operazioni tecniche per la conservazione e manipolazione dei prodotti.

Possono le amministrazioni, a seguito di speciale autorizzazione, tenere aperti pubblici locali di vendita in grosse partite delle merci depositate, su iniziativa e nell'interesse dei depositanti.

253. Il magazzino, quando la merce non venga ritirata entro il termine assegnato, può venderla, dopo aver fatto gli avvisi e le pubblicazioni regolamentari, ai pubblici incanti ed il ricavato, detratte le somme cui ha dritto il magazzino o la dogana e le spese, viene depositata presso un pubblico istituto in favore del depositante, con i vincoli ad impedimenti cui eventualmente la merce era sottoposta su istanza dei creditori semplici o pignoratizi, giratari, attori in separazione e così via.

Un uguale procedimento è adottato, prima del tempo stabilito per la riconsegna della merce depositata,

quando il depositante ne chieda la vendita totale o parziale per pagare le sue obbligazioni e le spese gravanti sulla stessa; o quando sia soggetta a deterioramenti dipendenti da cause estranee al Magazzino, determinate, ad esempio, dall'eccessivo calore della stagione sopraggiunta, ed il depositante, nonostante reiterate avvertenze, non ne abbia curato l'anticipato ritiro.

254. L'amministrazione dei magazzini generali è ordinata secondo le norme speciali delle varie legislazioni, ma è in tutti gli Stati direttamente sottoposta alla direzione e sorveglianza delle autorità doganali e dei rappresentanti dei commercianti, i cui delegati devono presiedere a tutte le operazioni di deposito e di estrazione delle merci dai magazzini. In confronto, però, dell'amministrazione doganale, anche nei casi di trasferimento del possesso della merce, è sempre il primo depositante responsabile, salvo quando ne abbia denunciato il trasferimento.

Secondo il sistema italiano i magazzini di deposito sono esercitati da privati, società od enti morali, che con regolare atto pubblico abbiano stabilito le persone o gli enti esercenti, il capitale e le garenzie cauzionali, delimitando i luoghi destinati allo stabilimento del magazzino, le norme regolamentari d'esercizio, gli obblighi verso i depositanti, le tariffe dei noli o tassi di deposito, le forme legali delle fedi di deposito e note di pegno, i cali ammessi in tolleranza per le merci da depositarsi.

Il piano tecnico della disposizione costruttiva dei magazzini, agli effetti della sorveglianza doganale e dell'ordinato esercizio tecnico-commerciale, dev'essere approvato dal Ministero delle finanze, che potrà consentire l'esercizio di sezioni funzionanti da magazzini privati con relativa funzionale autonomia. Il

Tribunale competente per territorio dà poi l'autorizzazione all'esercizio, a seguito della concessione da parte del Ministero; come del pari approva ogni modificazione alle norme costitutive circa il funzionamento o le garenzie d'esercizio, tranne per le diminuzioni apportate alle tariffe quando vadano a benefizio dei depositanti. L'amministrazione deve inviare mensilmente al Ministero una situazione particolareggiata delle merci introdotte e dei rispondenti titoli emessi, situazione che viene pubblicata nel bollettino delle notizie commerciali. Il controllo e la sorveglianza sul funzionamento dei magazzini sono esercitati per la parte fiscale dall'amministrazione doganale, che tiene una della chiavi con cui sono chiuse tutte le porte d'accesso ed ha uno speciale ufficio nella sede del magazzino, con dritto di procedervi a verifiche generali o parziali, per la garenzia che l'amministrazione doganale ha per il pagamento dei dritti dazi e multe, salvo il regresso verso chi di ragione. I controlli possono venire esercitati dalle Camere di commercio, quando queste ne siano richieste da un decimo almeno del capitale degli azionisti, o da uno o più detentori delle fedi di deposito e delle note di pegno emesse dal magazzino per verificare la rispondenza alla realtà delle situazioni pubblicate, la buona conservazione e custodia delle merci depositate, la completa osservanza delle norme regolamentari e legali.

255. Il magazzino generale accetta merci provenienti dall'interno e dall'estero, e per ogni introduzione presenta una dichiarazione scritta particolareggiata, perchè l'amministrazione doganale, od anche quella del daziò consumo, possano procedere a verifiche ed accertamenti. La dogana tiene, del pari, un apposito registro, per *partite*, delle merci importate ed

introdotte nel magazzino, in rispondenza del bollettario e dei registri di quest'ultimo (1) ed alcune merci sono munite di contrassegni speciali ad evitare le facili sostituzioni (es. i tessuti). Un similare registro è tenuto dall'amministrazione del dazio consumo, per le merci a questo soggette. La verifica da parte dell'amministrazione doganale può aver luogo, anche nell'interno del magazzino e si possono stabilire a seguito di permesso, speciali capannoni di deposito con chiusure, di cui l'una è tenuta dalla dogana, l'altra dall'amministrazione del magazzino o dal delegato della Camera di commercio.

Sono consentite durante il deposito tutte le operazioni che non pregiudichino o diminuiscano i dritti dei terzi, della dogana o del dazio consumo; annotate su speciale registro a matrice e che concernono in special modo il rifare, dividere o riunire i colli e gli imballaggi, fare campionamenti od assortimenti di merci appartenenti a diversi colli dello stesso depositante, mescolare zuccheri, frumenti od altre merci non raffinate o della medesima qualità, separare gli scarti, cernere o manipolare le merci grezze.

256. La dichiarazione scritta d'estrazione di parte o di tutta la merce depositata è diretta dall'amministrazione del magazzino alla Dogana, controfirmata dalla persona che deve compiere l'operazione (depositante, cessionario, giratario, con l'eventuale consenso del creditore pignoratizio) e corredata dalla bolletta di introduzione nel deposito. Si procede, quindi, alla liquidazione ed esazione dei dritti e pesi doganali o

(1) Ogni disparità è corretta mediante verifiche, di cui ricadono le spese a carico di chi tenga il registro con trascrizioni errate.

daziari dalle rispettive amministrazioni; annotandone la contabilità sui registri d'introduzione.

A seguito di queste operazioni le merci provenienti al deposito dall'estero possono essere introdotte nella circolazione interna, pagandosi i dritti e le tasse doganali; riportarsi o spedirsi ad altro magazzino in transito o per successive operazioni doganali. Per converso, quelle derivanti da provenienza interna possono essere esportate a seguito del pagamento dei dazi doganali, reintrodotte in circolazione, inviate in trasporti di cabotaggio o, benanche, venir trasferite ad altro magazzino generale.

257. I principii generali, quindi, che informano l'istituto dei magazzini generali possono raggrupparsi e sintetizzarsi in rapporto alle seguenti utilitarie funzioni economiche:

a) consente il pagamento dei dazi e spese doganali gravanti sulla merce solo quando questa entri effettivamente nella circolazione interna, evitandone il pagamento da parte del depositario prima che ne abbia operato o preparato il collocamento sui mercati;

b) consente per le compravendite di usufruire delle migliori condizioni del mercato, senza precipitazioni nei collocamenti e senza offerte reiterate e depreziatrici per il venditore. Di vero, il produttore od il grossista, che abbiano la sicurezza di avere ben custodita la merce, si indurranno a venderla solo quando si presenti il momento più favorevole sul mercato e la domanda sia utilitaria per il venditore;

c) diminuisce le spese per le operazioni di carico scarico ed imballaggio, per premi di assicurazione e spese di custodia, specialmente per le merci vendute ma da consegnarsi a termine;

d) consente che le merci, giunte in grandi quantità, siano nel magazzino generale suddivise, imbal-

late o manipolate, così da poter essere presentate sul mercato nelle condizioni più idonee ad un collocamento secondo i dettami della pratica e della tecnica commerciale;

e) crea un appropriato sistema di mobilizzazione del valore delle merci depositate, mediante il rilascio di fedi di deposito trasmissibili, incrementa il credito reale mediante l'emissione di note di pegno da concedersi per tutta o parte della merce depositata. Queste operazioni possono venir compiute senza bisogno di esame della merce, per la quale i cessionari od i creditori pignoratizi acquistano il possesso legale e ricevono il pegno, poichè l'amministrazione del magazzino con le sue dichiarazioni determina la quantità e qualità della merce verificata in deposito.

258. Il sistema dell'emissione delle fedi di deposito e note di pegno (*warrants, warrants for goods, bulletins de gage*) ha la funzione economico-commerciale di fare operazioni sulla ricevuta di deposito rilasciata dai magazzini generali (*Docks*) o privati di deposito (*Warenhauses*) e di servirsene come mezzo pel trasferimento delle merci dalla persona che operò il deposito ad un terzo, privato od ente, pur facendo rimanere le merci nel magazzino, od ottenere anticipazioni sul valore del deposito.

L'importanza è delineata da queste osservazioni dell'Ella (1): « Tanta è l'utilità di questo sistema, così fortemente esso si è intrecciato col commercio d'importazione, e per i vantaggi che apporta è in tanta stima tenuto dalla classe dei commercianti, che

(1) Iohn Ella, *Warrants for Goods, their use and abuse* (London, Smith Elder and C. 1856) p. 20. Cfr. Bayerdöffer, nei « Iarbücher für Nationalökonomie und statistik » del Conrad, 1878.

non potrebbe immaginarsi il commercio nella sua estensione odierna, senza il suo funzionamento; figuratamente può dirsi che questo sistema è uno dei tesori della patria ».

259. Il *warrant* è emesso a seguito della consegna al magazzino della merce, ma secondo alcuni ordinamenti, come quello inglese, è rilasciato al depositante solo in seguito a richiesta ed al pagamento delle spese gravanti sulla merce. È un titolo che rappresenta la merce nel magazzino di deposito (*a representative of the goods in warehouse*) (1). Nel *warrant* va distinta la fede di deposito dalla nota di pegno: l'una e l'altra possono essere costituite da unico titolo (sistema inglese), da titoli separati (sistema francese) da titoli uniti ma distaccabili, sistema questo pressochè generalmente adottato. La fede di deposito contiene: *a*) una dichiarazione del depositario: dell'esistenza in un dato magazzino di deposito della merce determinata per quantità e qualità, con le indicazioni atte ad individuarla (2) e dell'appartenenza al dichiarante in libera disponibilità, *b*) l'ordine al terzo (magazzino di deposito) di consegna della merce a chi sia il cessionario per delegazione, girata o possesso del titolo rilasciato al depositante. Di vero, secondo alcuni sistemi come l'olandese, vi sono due tipi di fedi: con cedole al portatore, nominative trasmissibili per girata (*ontwangdullen*).

---

(1) Il Macleod nel suo « Dizionario di economia politica », voce *Bills of Lading*, esclude ogni assimilazione di questi ai titoli ordinari di credito.

(2) Sono largamente adottate, specialmente negli Stati Uniti d'America, per i cereali le fedi di deposito contenenti ordine al magazzino depositario di consegnare un determi-

La cessione del deposito può venir fatta in quote di merci su misura (*count gage notes*) o per lotti (*count lot notes*) se la somma è versata totalmente o parzialmente (1); nel primo caso il titolo è consegnato immediatamente e dà dritto al prenditore di rilevare la merce, nel secondo il possessore della nota di pegno (*weigtnote*) ha dritto di avere il *warrant* ordinario solo a seguito del pagamento del resto del prezzo di cessione, entro un termine fissato o consuetudinario (da uno a sei mesi). Non si ha in tal caso un trasferimento della merce, bensì soltanto una vendita sottoposta a condizione risolutiva, col dritto al cessionario di ispezionare e campionare durante il termine (*prompt*) le merci nel magazzino.

Nè l'una nè l'altra parte potrebbero recedere dal contratto; e, qualora l'acquirente sotto condizione e pegno creditizio sulla merce, non pagasse prima del termine prefisso la merce, questa, su istanza del cedente, sarebbe venduta alla scadenza dall'amministrazione del Magazzino alle pubbliche gare; sempre conservando verso l'acquirente inadempiente il dritto al rimborso della differenza tra il prezzo pattuito, detratta l'anticipazione, e quello ricavato della vendita dopo prelevate le spese incontrate.

Il *warrant* presuppone la disponibilità nel possessore della merce senza spese, gravezze o pignoramenti da parte dei terzi; che, per altro, possono eliminarsi

---

nato quantitativo di merci di una data quantità anche se non di quella depositata. Cfr. nei *Zeitschrifts für Handelsrecht* del Goldsmiths, 1873, vol. 18 p. 418. Sachs, *Ueber Getreidernderlagen aus der Americanischen Praxis*.

(1) *Hecht. Le fedi di deposito e le note di pegno* (nella « Bibl. dell'Economista » Serie III, Vol. pag. 109).

mediante il deposito di un'equivalente somma cauzionale. Ma vi è una forma spuria di fede di deposito, quella emessa come sostitutivo della polizza di carico (*prime warrant*) e che serve unicamente per ottenere anticipazioni sulla merce da banchieri o privati.

Del pari non potrebbe ritenersi ammissibile nella sua configurazione economica in quei casi nei quali la merce sia di transito soltanto nei magazzini di deposito, che ne rilasciano semplici ricevute intrasmissibili e non passibili di pegno, anche per il termine cui è soggetto il deposito (in Olànda è di soli 21 giorni).

260. Speciale funzione ha la nota di pegno, che costituisce accanto alla fede di deposito il mezzo di circolazione e di mobilizzazione dei valori delle merci che rappresenta.

Secondo l'ordinamento francese e belga il magazzino di deposito rilascia un titolo per le alienazioni della merce (*cédule de récépissé*) ed un altro per costituire la merce in possesso pignoratizio di altri (*bulletin de gage*) con indicazione della somma e della scadenza (1). Le fedi di deposito con l'ordine di consegna (*ordre de délivrance*) rappresentano insieme alle note di pegno la disponibilità completa della merce depositata, e la trasmissione dell'una senza dell'altra crea l'esistenza di un vincolo di pegno in favore di un terzo.

Non può cedersi la fede di deposito dall'originario depositante quando abbia girato la nota di pegno, poichè il cessionario della fede deve pagare al possessore della nota di pegno la somma di cui è creditore insieme agli interessi o lasciarla prelevare sul prezzo di vendita della merce. Di vero, il pegno si ha come

(1) Damaschin. *Traité des magazins généraux.* Paris, 1869, p. 70 e segg.

stabilito contro il possessore o cessionario della fede ed in favore dell'altro che ha la nota di pegno (1). In difetto di tale pagamento il giratario della nota di pegno fa intimare protesto al possessore o cessionario della fede di deposito, promuovendo la esecuzione coattiva sulla merce depositata, per conseguire il recupero del suo credito pignoratizio, od, in difetto, per esperimentare l'azione di regresso verso gli anteriori giranti o cedenti.

La *nota* che si offre in pegno può ottenere consuetudinariamente fino a due terzi del valore assegnato in essa alla merce, quando questa vi sia determinata per quantità e qualità in modo che il creditore possa valutarne il valore reale e le garenzie. La costituzione del pegno, per altro, presuppone una notevole fiducia in colui che lo richiede, poichè facili sono le esagerazioni o le artificiosità, cui si ricorre per avere anticipazioni elevate.

261. Tanto la fede di deposito che la nota di pegno acquistano sul mercato una propria circolazione sia nel complesso delle operazioni commerciali, sia come copertura del credito. Tale circolazione si compie generalmente mediante girata con dritti nel possessore equivalenti a quelli dell'originario depositante o prenditore del titolo. La girata, scritta sul titolo o sul foglietto di prolungamento, può aver luogo in maniera pura e semplice ed importa, anche se non espresso, il diritto di rivalsa da parte del giratario, ove mai fossero errate le dichiarazioni e gli ordini

(1) Il possessore della fede di deposito può, anche prima della scadenza assegnata alla nota di pegno, riscattarla e, del pari, può essere consentita proroga alla scadenza quando non siano più le girate od i giranti vi consentano.

contenuti nel titolo, o non possa per altre cause conseguirsi la consegna effettiva della merce ceduta, È adottata, per altro, anche la girata « senza ricorso » (*Withoutrecours*) o, più propriamente, *senza garenzia*.

Si hanno, d'altra parte, fedi negoziabili o non (*negociable and not negociable store receipts*), come sono definite negli Stati Uniti d'America.

Questo carattere di negoziabilità del *warrant* ha indotto alcuni scrittori ad assimilarlo alla cambiale (1); mentre, a parte la diversità tra la natura reale dell'uno e quella personale dell'altra, tanto diversa ne è la base funzionale e le finalità stesse della circolazione (2). Le fedi di deposito in Francia sono, ad esempio, accettate allo sconto col saggio valutato secondo la natura delle merci depositate (3) e con dispensa da una o più delle firme richieste dai regolamenti del credito, ed è perfino concesso al *Comptoir d'éscompte* di accettarne lo sconto con una sola firma (4).

L'ordinamento svizzero, per altro, riconosce alle note di pegno ed alle fedi di deposito il carattere cambiario; estendendo ad esse l'applicazione del Dritto cambiario.

Diversi dalle fedi di deposito sono gli ordini emessi dal depositante al magazzino di deposito per la consegna di tutta o di parte della merce, poichè costituiscono una semplice delegazione al ritiro della merce in nome e parte del depositante, e possono essere revocati sino a che non siano adempiuti.

---

(1) Knies. *Credito* cit. p. 44 e segg.; — Hecht op. cit. p. 26.

(2) Sauzeau. *Manuel des docks, des ventes pubbliques et des Warrants*. Paris 1877 pag. 28 segg.

(3) Gli istituti ne hanno elenchi speciali con corrispondenti determinazioni di valore.

(4) Hecht, op. cit. p. 136.

262. Secondo il sistema economico-giuridico italiano, la fede di deposito e la nota di pegno sono rilasciate unite, distaccate da apposito registro a matrice da conservarsi dall'amministrazione del magazzino generale. Il possessore può ottenerne a sue spese la divisione in altre minori in surrogazione del titolo originario e le due cedole devono contenere: *a*) il nome e cognome, condizione e domicilio del depositante; *b*) il luogo di deposito; *c*) la natura e quantità della merce depositata, col nome più noto in commercio e con gli altri elementi più opportuni a stabilirne l'identità; *d*) l'indicazione di assicurazione o sdaziamento del deposito. La girata, anche se in bianco, dei titoli uniti o separati produce trasferimento della merce depositata o rispettivamente, della solo proprietà o del dritto di pegno sulla medesima.

La prima girata della nota di pegno deve contenere l'indicazione della somma di credito per cui è costituita, degli interessi convenuti, ove non siano al saggio legale, e della scadenza; e ne va fatta trascrizione, firmata dal giratario, nella fede di deposito. Tranne i casi di smarrimento non è ammesso sequestro od impedimento giudiziario alla consegna della merce da parte del magazzino.

Il possessore della fede di deposito può liberare la merce, depositando presso l'amministrazione del magazzino il montare del capitale ed accessori per cui venne costituito il pegno, quando non preferisca ritirarne solo parte, con deposito parziale e corrispondente alla somma per la quale è costituito il pegno, col consenso del magazzino.

Il possessore della nota di pegno può, dal suo canto, far vendere alla scadenza prefissa, o dopo eseguite le formalità del protesto e decorsi i termini di esecuzione (sette giorni), la merce per rivalersi della somma

mutuata, prelevate le spese ed i dritti pei quali il Magazzino ha privilegio. Non conseguendo tutto o parte del credito il possessore ha dritto di regresso verso i precedenti eventuali giranti.

263. Il sistema delle fedi di deposito e delle note di pegno emesse dai magazzini generali ha, quindi, notevoli ed utilitarie funzioni, che è bene riassumere, data l'importanza dell'istituto economico-giuridico:

1° crea un nuovo ed efficace strumento di credito fondato sulla garenzia reale della riserva depositata nel magazzino (*Waren Lombardgeschäft*); garenzia avvalorata dalle firme di quanti girano ad altri possessori la fede di deposito o la nota di pegno. Ne deriva una notevole speditezza di operazioni fiduciarie e larghezza di ammissione allo sconto da parte degli istituti di credito, tanto che ad Amburgo venne creato uno speciale istituto per questo ramo del credito il *Waren Kredit-Anstalt*;

2° determina risparmio nelle spese di trasporto e di movimento delle merci tra i centri di produzione ed i mercati di consumo, evitando le spese di trapasso della merce fra i commercianti, specie grossisti; poichè questo ha luogo secondo le dichiarazioni contenute nel *warrant*, ceduto e messo in circolazione quale titolo rappresentativo della merce e che, essendo rilasciato da un'amministrazione estranea alle contrattazioni delle parti, quale è quella dei magazzini generali di deposito, dà affidamento di veridicità e fondatezza;

3° incrementa, conseguentemente, la mobilizzazione delle merci: sia per la natura *reale* del titolo, poichè « la proprietà effettiva delle merci s'accompagna col *varrant* ed è inseparabile da esso » (1), sia

(1) Macleod, nel n. 14 del *Dizionario di economia politica.*

per l'obbligazione formale che ciascuno dei giranti assume verso il giratario possessore del titolo; così che può dirsi a buon dritto che la vitalità del *warrant* aumenti con l'estendersi del circolo di persone, che hanno aggiunto la loro garenzia personale a quella reale connaturata al titolo.

« Nello sviluppo, di vero, degli istituti che favoriscono la circolazione delle merci (magazzini di deposito, incanti pubblici, sensali, borse per merci), tale sistema rappresenta il punto culminante, ed il suo fine ultimo sta appunto nell'agevolare e nel regolare il movimento delle merci » (1).

264. Il valore di circolazione del *warrant* è certamente superiore nei titoli rilasciati dai magazzini generali pubblici in confronto di quelli rilasciati dai magazzini privati di deposito; ma è ben naturale che la fiducia in questi ultimi sia data dal grado di solvibilità e dal credito di cui godono sul mercato.

D'altra parte sarebbe del tutto contrario alle funzioni dei magazzini privati l'escluderli da quella, spiccata nel depositario, del rilascio di un titolo di credito speciale; e sarebbe antieconomico l'adottare per questo riguardo il sistema fiscale della concessione particolare.

In quanto alla forma del titolo l'unicità della fede di deposito e della nota di pegno costituisce il sistema più semplice (adottato in Austria sin dal 1889, in Russia dal 1888, in Italia dal 1883): il possessore della merce cede il *warrant* o lo dà in pegno, nell'un caso e nell'altro si spoglia di ogni veste giuridica di disponibilità della merce, conservando nel caso di dazione in pegno il dritto al plusvalore tra il suo debito ed

(1) Così l'Hecht, op. cit. p. 194.

il ricavato della merce venduta, ove mai non ritiri la nota di pegno pagando prima della scadenza il creditore.

Non così ha luogo quando il titolo sia distinto nella fede di deposito e nella nota di pegno, poichè la girata o cessione di quest'ultima ad un terzo fa restare nel girante la proprietà della merce depositata, ma col vincolo cui è sottoposta del pegno per una somma predeterminata.

Mentre è da aderirsi a questo secondo sistema per una più razionale e bene intesa circolazione del *warrant*, non può rigettarsi il sistema intermedio dell'emissione di due parti distinte unite fra loro da uno spazio forato. Si hanno così benefici effetti pratici: poichè non occorre alcuna dazione in pegno presso il magazzino generale, e la nota di pegno è girabile indipendente dalla fede di deposito, che non potrebbe da sola venir messa in circolazione. Si raggiunge con questo sistema anche l'unicità della denominazione, che non è tenue cosa nei rapporti commerciali, di *warrant* o *titolo* di *deposito della merce*, comprensiva delle due cedole o parti, dirette rispettivamente al trasferimento della merce ed alla dazione in pegno.

265. Il magazzino generale deve tenere uno speciale registro delle merci in deposito, con le eventuali indicazioni dei titoli emessi, dei trasferimenti od impedimenti alla riconsegna; nonchè delle tasse, spese e dritti da pagarsi prima del ritiro della merce. Il *warrant*, rilasciato per ordine numerico, deve contenere una differente intestazione delle due parti, nota di pegno e fede di deposito, datate e sottoscritte dall'amministratore o direttore delegato del magazzino contenenti: *a*) l'intestazione del magazzino, col numero progressivo di emissione del titolo; *b*) il nome cognome e domicilio del depositante, *c*) la natura, i

segni esteriori, l'imballaggio, il marchio o le altre caratteristiche della merce, e quelle altre indicazioni atte ad individuarne i quantitativi; *d*) il valore della merce secondo risulti dalle polizze di carico o quale fu accertato su richiesta degli interessati; od, in difetto, ragguagliando la quantità e qualità ai prezzi correnti sul mercato; *e*) il valore per cui la merce sia assicurata dal magazzino generale o presso particolari assicuratori; ciò che importa nel possessore del titolo il dritto di chiedere l'elevamento dell'assicurazione a proprie spese in proporzioni di quello verificatosi sul mercato nel prezzo della merce.

Per altro, la nota di pegno deve avere uno spazio libero a margine, per il frazionamento eventuale del pegno fra più creditori, ma è preferibile sistema quello di chiedere al magazzino il frazionamento del titolo originario in altri minori, corrispondenti ai quantitativi ceduti o dati in pegno.

Quando non sia prestabilito da norme particolari dei regolamenti speciali dei magazzini generali, il *warrant* deve ancora contenere:

a) il termine entro il quale il depositante od un suo giratario devono ritirare la merce o rinnovare il deposito, ovvero il possessore della nota di pegno deve esercitare la sua azione; in difetto l'amministrazione del magazzino ha il diritto di vendere ai pubblici incanti la merce per recuperare quanto sia di suo credito, depositando il resto del prezzo in favore del possessore della fede di deposito, col vincolo legale in favore degli eventuali giratari della nota di pegno;

b) la facoltà nel possessore della sola fede di deposito di ritirare la merce in qualsiasi tempo, liberandola dal sequestro o dagli altri eventuali impedimenti legali che la gravino, mediante un deposito cauzionale equivalente al valore della stessa. Tale de-

posito, secondo alcuni sistemi, è operato presso un istituto di credito e la quietanza è rimessa al Magazzino perchè liberi la merce; secondo altri direttamente presso l'amministrazione del magazzino di deposito.

266. I magazzini generali sono parte integrale del grande movimento degli scambi specialmente nei maggiori centri marittimi o nei più notevoli mercati, e ricorderemo la grandiosa importanza assunta dal movimento di quelli di Londra, Liverpool, Bristol, Amburgo, l'Havre, Marsiglia, Anversa, Amsterdam, Trieste, New-York e così via, per accennare solo a quelli che più da vicino interessano le nostre grandi vie internazionali degli scambi.

In Italia hanno assunto un notevole sviluppo specialmente nei centri marittimi di Genova, Napoli e poi di Venezia. A Milano esistono speciali magazzini per le sete (1906), in Sicilia per gli zolfi ed altri per i prodotti e derivati agrumari (1903).

CAPO IV.

La circolazione fiduciaria nel movimento commerciale.

267. Natura e funzioni del credito commerciale — 268. Istituti preposti al credito commerciale — 269. Come il credito esplichi le sue funzioni nel movimento degli scambi — 270. Lo sconto e la formazione del saggio d'interesse — 271. La determinazione del saggio di sconto e di risconto — 272. Depositi e crediti — 273. Le degenerazioni del credito e le esagerazioni del fido commerciale — 274. Le principali operazioni di credito commerciale — 275. La cambiale; contenuto, circolazione e funzioni nell'economia commerciale: — 276. L'ordine in derrate, titoli similari — 277. Conti correnti, assegni, *chèques*. — 278. La circolazione fiduciaria tra mercati lontani. — 279. Le operazioni di apertura del credito documentario — 280. Il credito sulle polizze di carico, limiti e garenzie — 281. Il credito sull'*ordine di consegna* delle merci depositate nei magazzini generali — 282. Proporzioni della circolazione fiduciaria in rapporto al movimento commerciale — 283. Sistema delle compensazioni, rendimento funzionale — 284. L'organizzazione delle stanze di compensazione — 285. Come è organizzato l'istituto all'Estero — 286. Le stanze di compensazione in Italia, ordinamento e dati statistici — 287. Il fenomeno dei cambi esteri — 288. L'accaparramento e l'acquisto delle cambiali estere per le compensazioni — 289. Il cambio in perdita ed a premio — 290. Cause che influiscono sul manifestarsi del deprezzamento e del plusvalore delle cambiali estere — 291. Le cambiali emesse in anticipazione di prezzo, funzioni nel regolamento delle com-

pensazioni — 292. Le fluttuazioni dei cambi dipendenti dal movimento della produzione — 293. Influenze della politica commerciale.

267. Il credito si determina nel rapporto fiduciario di scambio fra due persone: per una delle quali la prestazione è attuale, per l'altra è differita.

Il credito commerciale è prevalentemente personale, poichè fondato sul grado di fiducia che si ha nell'altro contraente, mentre è molto limitato quello reale, fondato su pegno di cose mobili, merci, lettere di cambio, *warrants* ed altri titoli o valori, oppure su ipoteca accesa su beni immobili.

268. Nella odierna specializzazione degli istituti di credito hanno assunto speciale importanza per il movimento commerciale:

a) le banche di commercio, che si propongono ed hanno per funzioni peculiari di procurare ed accordare credito a condizioni vantaggiose ai commercianti, costruttori ed armatori marittimi, i quali hanno bisogno per le loro aziende di un largo impiego di capitale circolante, e se lo procurano in parte più o meno notevole mediante lo sconto di effetti a breve scadenza od il risconto del credito fatto ai consumatori ed ai dettaglianti;

b) istituti di credito mobiliare, che si propongono di collocare in borsa o sul mercato finanziario le azioni ed i titoli di compartecipazione ad intraprese od associazioni commerciali e di sovraintendere a tutto il complesso delle operazioni di finanziamento di queste speculazioni; incrementano l'iniziativa commerciale col sorreggerla nei primi passi e ravvivarla nei momenti difficili e la finanziano, spiegando opera davvero utilitaria per la vita degli scambi.

269. Il credito spiega le sue funzioni specialmente:

a) col mettere a disposizione di persone capaci ed attive i beni economici, che rimarrebbero inattivi o improduttivi per apatia, cattivo impiego, difetto di iniziativa o di tecnicità in chi li possiede;

b) col surrogare ed integrare la valuta metallica come strumento della circolazione e come mezzo legale di pagamento negli scambi, aumentando anche la rapidità ed efficienza del medio circolante e rendendo meno costose le operazioni di pagamento;

d) con l'incoraggiare il risparmio, poichè consente particolari rendimenti alle ricchezze accumulate, quando siano investite produttivamente nel movimento degli scambi.

L'estensione, quindi, del credito è un portato di vari coefficienti, tra i quali principalmente la quantità del risparmio esistente, la fiducia che i possessori hanno nelle persone richiedenti i capitali, il saggio d'interesse assicurato. Di vero, è la disponibilità dei capitali offerti, in rapporto alla domanda di prestito, che determina il saggio medio d'interesse, intorno a cui si stabiliscono le particolari contrattazioni, sul mercato del credito.

270. Il saggio corrente dell'interesse nei rapporti ordinari di credito subisce degli scarti: a seconda del mercato finanziario, delle persone, degli impieghi. La fondatezza della intrapresa e la fiducia che riscuote il commerciante che richieda capitali in prestito, la moralità stessa e la solvibilità derivante dal fido goduto dal mutuatario, la forma stessa di prestito e la scadenza lunga o breve con le conseguenti garanzie mutano quelle che sono le generali condizioni del mercato e che creerebbero, senza le elisioni e le interferenze generate da queste cause particolari, un saggio generalmente corrente d'interesse.

D'altra parte, il danaro ha un valore diverso a

seconda degli individui che lo posseggono; e, quando essi si decidono a trasferirne in altri l'uso, vogliono assicurarsi non solo un adeguato rendimento ma anche un certo margine diretto a provvedere alle eventuali perdite, che costituisce quello che è definito il *premio di assicurazione* del rischio inerente al fido commerciale.

L'organizzazione funzionale estesa del commercio determina l'abbassamento ed il livellamento graduale del saggio corrente d'interesse; poichè, ormai, grandi e medî istituti di credito ordinario e speciale aprono agenzie e succursali nei più modesti centri della vita degli scambi, ove collocano al saggio ordinario i capitali depositati a mite interesse dal risparmio privato. Si eliminano così, o quantomeno si attenuano in tanta parte, le gravi spese di amministrazione sopportate dai piccoli istituti autonomi, i pericoli, le incertezze, le sofferenze stesse, che si presentano alle loro operazioni di credito; mentre, d'altra parte, il capitale destinato a tali scopi assume una circolazione continua, che evita le stazionarietà e le immobilizzazioni irreditizie.

Le commissioni di sconto, composte da tecnici, commercianti e persone che sappiano uomini e cose dell'ambiente in cui l'istituto esplica la sua azione, ammettono e regolano il fido ai commercianti, fondandolo essenzialmente sulla entità patrimoniale e lo sviluppo aziendale dei richiedenti, non disgiungendo, però, tale valutazione da quella non meno rilevante della loro capacità speculativa, della natura e dell'accorsatura delle aziende relative, dell'esperienza nel passato e dell'affidamento nell'avvenire che per ciascun commerciante può ritenersi fondato.

271. Il saggio dello sconto *ufficiale* viene fissato dalle banche di emissione, quello *libero* dagli istituti

di credito ordinario: l'uno e l'altro tendono ad uniformarsi a quello di mercato, poichè tra gli istituti dell'una e dell'altra categoria è pur sempre la libera concorrenza che delinea anche in questo campo le direttive speculative, coordinandole in una opportuna e razionale attività, che in momenti di crisi e di perturbamento economico o monetario riesce a determinare un'utilitaria solidarietà e resistenza. Nè odiernamente, a differenza di quanto si è avverato in altri periodi, uno scarto apprezzabile del saggio di sconto riuscirebbe ad evitare uno spostamento apprezzabile della clientela dall'uno all'altro istituto, per quanto solido ed antico esso sia; poichè accanto alle grandi banche di emissione agiscono non meno importanti banche di credito ordinario, con piena indipendenza ascensionale e capitalistica e con una entità del pari notevole di depositi e di operazioni passive.

Ciò non esclude, per altro, che gli istituti di media o minore importanza si uniformino alla politica di sconto delle grandi banche, fra le quali sono annoverate in prima linea quelle di emissione, che per la loro autorità, le loro tradizioni, l'entità e l'espansione assunta nelle operazioni attive e passive e per la funzione ausiliaria della pubblica finanza riescono a mantenere anche il controllo sul mercato dello sconto. Del pari va rilevato che gli istituti di emissione possono valutare più da vicino le interferenze che il corso dei cambi, l'emissione della carta moneta ed i prestiti pubblici, l'aumento o la diminuzione delle riserve metalliche determinano sulla circolazione e sulla bilancia internazionale, influendo sul saggio dello sconto. Variazioni queste, che, allorquando siano sensibili, spiegano influenza sia sul movimento della produzione che su quello della distribuzione, e tendono ad uniformarsi al saggio d'interesse sugli in-

vestimenti capitalistici, in quanto questi siano una formazione più o meno integrale e diretta del credito.

272. L'ammontare dei prestiti che le banche ordinarie e di emissione concedono in regime di libera concorrenza mediante lo sconto (prestiti reali) o l'apertura di credito da ritirare mediante l'emissione di *chèques* pagabili a vista (impegni a vista) raggiunge ed in alcuni periodi sorpassa anche lo stesso ammontare dei depositi, i quali costituiscono la riserva delle predette operazioni. Per altro, nella pratica, si determina una decisa tendenza verso una razionale rispondenza tra le entità complessive costituite dalle due grandi categorie di operazioni attive e passive, mentre non si verifica una proporzionalità adeguata o preordinata alle riserve metalliche, ciò che sta a dimostrare come l'effettiva garenzia ed il grado di espansione delle operazioni di sconto trovino soltanto riscontro nel rapporto con l'entità dei depositi attivi. Va, del pari, considerato che sia il saggio d'interesse passivo sui depositi sia quello attivo di sconto sono pur sempre in rapporto alle condizioni del mercato, poichè l'entità della domanda di prestiti può fare elevare il saggio di sconto sino al limite consentito dall'elasticità della domanda e cioè fino a quando non se ne determini la rarefazione; e può benanche determinare un aumento del saggio dell'interesse passivo sui depositi per incrementarli e consentire maggiori disponibilità all'istituto. Ma, per converso, l'intensificarsi dei depositi senza un adeguato collocamento, mediante le operazioni dello sconto e del risconto, non determina diminuzione o rarefazione dei depositi, poichè l'entità di questi ultimi dipende da molti coefficienti di diversa natura.

Ne consegue che il saggio dello sconto deve ritenersi come il prodotto di vari complessi fattori: il

costo generale di produzione dei prestiti, l'interesse che l'istituto paga ai depositanti, il rischio che è tanto più esteso per quanto più viva sia la concorrenza fra le banche e la larghezza della offerta renda più facile l'appagamento della domanda di prestiti numericamente e quantitativamente; ed, infine, il margine di profitto riservatosi dall'istituto e le spese fisse o generali di gestione.

273. Le difficoltà di una bene appropriata organizzazione del credito, che riesca a raccogliere il risparmio ed a dirigerlo con scopi essenzialmente economici verso le idonee fonti della produzione e della speculazione, fanno sì che la mala pianta dell'usura abbia modo di prosperare accanto alle sane manifestazioni del credito; e sia che essa si fondi sulle imperfezioni degli istituti che esercitano questa delicata branca delle attività finanziarie, sia che speculi sull'inesperienza o l'anormalità aziendale e personale del commerciante, sia, infine, che affidi i capitali ad investimenti del tutto aleatori.

Se, invero, distinguiamo nel saggio d'interesse una quota costituente il reddito ordinario dei capitali e della amministrazione di essi, ed una parte diretta ad assicurare il rischio a cui sono soggetti i relativi investimenti di essi, nelle molteplici operazioni di collocamento, l'usuraio è indotto ad aumentare questa seconda quota per quanto più il fido sia aleatorio. Così è dato vedere commercianti che, in momenti di dissesto o di speculazioni arrischiate, si affidano al credito usurario, che li avvolge in un circolo vizioso di passività, da cui non riescono a districarsi nemmeno nei periodi di prosperità delle loro speculazioni, e ne determina irrimediabilmente il fallimento.

Quali i rimedi efficaci contro l'usura? Certo le leggi tendenti a reprimere le speculazioni, che si fanno im-

ponendo alti ed esagerati tassi di interesse profittando della buona fede, l'inesperienza o l'anormalità aziendale dei mutuatari, sono rispondenti al buon dritto ed agli interessi stessi dell'economia sociale; ma tali provvedimenti devono essere integrati dal miglioramento nelle varie branche del credito e nelle stesse sue forme di esplicazione e di circolazione: sì che provveda con ordinata ed integrale funzione ai bisogni ed alle complesse tendenze della vita commerciale ed il credito si determini con una razionale rispondenza alle esigenze dei commercianti.

D'altra parte, di fronte agli innegabili e notevoli benefici che il credito determina nella vita commerciale, se ne delineano i gravi inconvenienti e le pericolose esagerazioni. Spesso si creano speculazioni fondate pressochè esclusivamente sul credito; ed in questo mezzo tanto utilitario per l'incremento dell'economia degli scambi il senso della misura viene tanto spesso ad essere offuscato da prospettive rosee quanto fallaci per alcune intraprese, da cui lo speculatore si ripromette di ricavare tali lucri da pagare gl'interessi sui capitali presi a prestito, e di ricavarne notevoli o larghi margini di profitto. Esagerazioni queste, che sono tanto spesso favorite dalla facilità con cui si accorda il fido da alcuni istituti, specialmente per trovare adeguato collocamento alla sovrabbondanza del risparmio depositato o delle merci immagazzinate in attesa di collocamento. Ne deriva il delinearsi od il manifestarsi di quelle frequenti crisi del credito, determinate da ogni notevole anormalità della vita industriale e commerciale e da ogni panico che si riverberi dagli avvenimenti della vita pubblica dello Stato e dallo stato economico dai mercati; e che influiranno su tutto il complesso e poliedrico movimento della circolazione della ricchezza, special-

mente con il determinarsi di stasi anormali e disquilibri negli scambi.

274. Fra le principali operazioni di credito, che hanno attinenza con il movimento della vita commerciale, compiute dagli istituti ordinari o speciali, vanno rilevate, tra le passive: quelle di deposito fruttifero ed infruttifero, a rimborso immediato alla richiesta, a termine o su preavviso, su conti correnti od emissione di *chèques* ed assegni bancari; e tra le attive:

a) l'anticipazione su deposito in pegno di titoli, metalli nobili, merci di valore notevole come le lane e le sete;

b) lo sconto di cambiali ed altri effetti commerciali, il risconto di effetti già scontati e girati all'istituto riscontante;

c) gl'investimenti in obbligazioni, azioni ed altri titoli ammessi alle quotazioni di borsa;

d) il credito mobiliare, specialmente per fornire i capitali diretti alla fondazione di società od intraprese ed alla messa in valore di iniziative, brevetti, invenzioni e così via;

e) le operazioni di conto corrente attivo in rispondenza del fido accordato ai commercianti.

Per quanto concerne la forma che assumono, le obbligazioni possono distinguersi in rapporto ai subbietti attivi: in titoli nominativi, all'ordine ed al portatore; i primi sono trasmissibili mediante cessione nelle forme legali scritte e comunicate all'obbligato, i secondi sono trasferibili senza cessione formale, bensì sono girabili *in bianco* o con indicazione del cessionario od *a pieno;* quelli al latore, infine, sono trasferibili mediante il semplice passaggio dall'uno all'altro possessore.

275. L'obbligazione cambiaria deve risultare da

scritto munito del bollo prescritto e proporzionale (1) ed avere i seguenti requisiti essenziali, sotto pena di nullità assoluta ed insanabile; deve cioè contenere:

a) la denominazione di *cambiale*, *lettera di cambio*, *pagherò cambiario o vaglia cambiario;*

b) la data ed il luogo di emissione;

c) la scadenza, a giorno fisso od a tempo certo dalla data di emissione od accettazione, ovvero *a vista*, su presentazione od a *certo tempo vista*, cioè al decorrere del periodo di tempo previsto dall'apposizione del visto di accettazione sulla cambiale da parte dell'obbligato, su presentazione del prenditore o dell'ultimo giratario;

d) l'indicazione specifica *all'ordine* della persona dell'emittente e del prenditore;

e) la somma costituente l'obbligazione, scritta in lettere od in cifre, o nell'una e l'altra forma, salvo a ritenersi nel caso di differenza la cifra minore perchè più favorevole all'obbligato;

f) il luogo in cui deve effettuarsi il pagamento, che nei *pagherò cambiari* è indicato dall'accettante, nelle *cambiali tratte* dal traente o dallo stesso trattario all'atto della sottoscrizione per accettazione. In mancanza di indicazione si ritiene nelle prime quello di domicilio dell'emittente, nelle seconde quello indicato dal traente accanto al nome del trattario; ma gli obbligati possono anche stabilire luoghi diversi di pagamento, sia presso istituti sia presso privati, ed in questi casi la cambiale si chiama domiciliata e l'obbligato deve in tempo utile provvedere il domiciliatario dei fondi occorrenti pel pagamento;

---

(1) Per le cambiali pagabili all'estero occorre il bollo prescritto dalla legislazione del luogo di pagamento oltre la metà di quello richiesto dalla nostra.

g) la sottoscrizione dell'emittente o del traente e quella successiva del trattario.

La cambiale si perfeziona con l'accettazione da parte della persona su cui è emessa (trattario), poichè con la stessa si richiede ad un proprio debitore, sovventore, depositario o rappresentante di pagare ad un terzo od allo stesso emittente una determinata somma; e può rivestire la forma di *pagherò* cambiario, nella quale il debitore sottoscriva l'obbligo di pagare direttamente. Il trattario può apporre anche condizioni o limitazioni all'obbligazione assunta (senza protesto, condizionata al rinnovamento, per pagamento parziale, ecc.) ed in tali casi la cambiale si dice *qualificata;* ma si ritiene come non apposta, perchè nulla, ogni clausola che implichi nell'obbligazione cambiaria aggiunte d'interessi, che si ritengono compresi nella somma sottoscritta.

La cambiale può essere ceduta esclusivamente mediante la *girata*, cioè con l'apposizione nella parte posteriore dell'effetto, o successivamente su foglietto aggiuntivo, della dizione « e per me pagate al Sig... » od altra equivalente, ed anche della sola firma (girata in bianco). La girata importa trasferimento di tutti i dritti giuridico-patrimoniali del traente o dell'emittente; ma, in molti casi della pratica commerciale, costituisce soltanto il mezzo per compiere una operazione di credito o di incasso; e tale scopo risulta dalle clausole apposte « per incasso », « per mandato » od altre equivalenti, e da quelle sussidiarie « senza spese » o « per semplice protesto », clausole che delimitano l'intervento del giratario a semplici operazioni affidategli dal girante.

L'emittente od il traente, che non vogliano consentire l'uso delle girate, possono apporre la dizione « non all'ordine » rispettivamente nel contesto del

titolo o successivamente nelle girate ammesse. Così in alcuni casi particolari non si ammettono girate successive, specialmente quando si oppone la clausola « valuta in garanzia » per un credito del giratario, il quale può soltanto incassare la cambiale e contabilizzarla nei rapporti del girante.

Il giratario esercita tutte le azioni e gode dei dritti del girante, il quale resta sempre obbligato verso il primo, quando questi non riesca a conseguire l'ammontare della cambiale con le pratiche e gli atti giudiziali prescritti, salvo quando la girata sia fatta con la clausola « senza garenzia » od altra equivalente.

La firma dell'emittente, dell'accettante, del traente o del girante può essere garentita per l'intero ammontare o per parte soltanto della somma risultante dalla cambiale, mediante obbligazione solidale d'avallo risultante dall'apposizione di firma preceduta dalla dizione « per avallo » od altra equivalente. Qualora l'obbligato principale non paghi all'epoca stabilita la somma per la quale si è obbligato, l'avallante deve provvedervi, salvo a rivalersene mediante *azione di regresso* verso l'obbligato principale od i giranti precedenti. Tale dritto cessa per il possessore della cambiale a vista od a certo tempo vista quando non la presenti entro un anno dalla data di emissione.

Il pagamento può farsi dall'obbligato anche anticipatamente quando voglia liberarsi dall'obbligazione, e può, del pari, depositarsi la somma nei modi prescritti quando all'epoca stabilita la cambiale non venga presentata per l'incasso. Per converso, nel caso di rifiuto totale, parziale o condizionale di pagamento o di accettazione della cambiale, il possessore deve far elevare verbale di constatazione e di protesto, entro il secondo giorno non festivo da quello della scadenza,

termine questo tassativamente stabilito per dare adito all'azione di regresso.

Ad evitare i danni e le spese per la mancanza di accettazione o di pagamento della cambiale, può provvedervi un terzo dopo elevato il verbale di protesto. Il terzo, « *per intervento o per onore* » può essere indicato nell'effetto dall'emittente o da uno o più degli obbligati, *per il bisogno o l'occorrenza*; o si offre spontaneamente per rilevare dalle conseguenze derivanti dalla mancata accettazione o dal mancato pagamento il traente, l'emittente o il girante nel cui interesse interviene per rapporti morali o materiali che abbia con il medesimo (1). L'azione di regresso dà dritto al possessore della cambiale di ottenerne l'ammontare oltre l'importo dei danni e spese da uno degli accettanti, avallanti o giranti anteriori con vincolo solidale, e, nel caso di mancata accettazione, ad una corrispondente cauzione fino alla scadenza, quando il possessore non preferisca l'azione diretta, nei termini o forme ordinarie, contro l'obbligato principale o l'avallante. L'azione di regresso viene esercitata nelle forme ordinarie o mediante tratta spiccata sull'obbligato contro cui si intenda esercitarla, accompagnata dal conto di ritorno o di rivalsa, comprensivo della sorte principale e degli accessori dovuti.

È consentito all'emittente o traente della cambiale di rilasciarne duplicati, specialmente per aver modo di mandarla per l'accettazione e presentarla contemporaneamente allo sconto o negoziarla od anche per semplice comodità del possessore, come quando siavi

---

(1) Fra i bisognatari od interventori, indicati od offertisi spontaneamente, è preferito quello che liberi un maggior numero di obbligati.

pericolo di dispersione. Il possessore può rilasciarne anche copia conforme; e nei duplicati deve apporre la dizione « per questa prima, seconda ecc. cambiale » con l'indicazione, nella copia o nel duplicato, dell'istituto o della persona presso cui trovasi l'originale; ed il debitore resta obbligato soltanto a pagare su presentazione dell'originale o del duplicato da lui sottoscritto.

276. Assimilato, per gli effetti giuridici, alla cambiale è l'ordine in derrate specialmente agricole (1), col quale l'accettante assume l'obbligo di consegnare od il traente assume quello di far consegnare un determinato quantitativo di derrate, precisato per specie e qualità, entro un determinato tempo o ad una scadenza prefissa. All'epoca prefissa per la consegna, ove questa non sia ritardata per la dilazione concessa dagli usi e consuetudini locali (tenitura), il creditore riceve la merce, restando, salvo pattuizioni od usi locali in contrario, a carico dell'obbligato le spese di misurazione e consegna. Ma se a questa non si addivenga per inadempienza dell'obbligato, il creditore acquista un dritto di credito pel valore delle merci all'epoca in cui avrebbe dovuto effettuarsene la consegna, e non il dritto ad ottenere in natura le merci stesse; mentre, per converso, non presentandosi o non provvedendo il creditore per il ritiro della merce, l'obbligato può farsi autorizzare dal competente magistrato a farne deposito in un pubblico magazzino, a rischio e spese del creditore.

L'ordine in derrate, che dev'essere munito del bollo prescritto per le corrispondenti obbligazioni cambiarie,

(1) Sono esclusi dalla nostra legislazione gli ordini in merci di altra natura.

è ormai caduto in desuetudine nella pratica commerciale; e se ne servono ordinariamente i produttori per negoziarlo o scontarlo e conseguire anticipazioni sui prodotti avvenire; o gli speculatori per farne oggetto di lucro mediante operazioni di borsa.

277. Nella vita commerciale è estesissimo l'uso di effettuare il deposito, specialmente a conto corrente fruttifero, presso un istituto, un banchiere od altro commerciante delle somme liquide e delle quali non si ha l'immediato fabbisogno, sia per conseguirne l'interesse sia per la sicurezza della conservazione, creando addirittura nella generalità dei casi un proprio servizio di cassa presso gl'istituti bancari. Il conto corrente bancario può essere fondato non soltanto dal danaro effettivamente depositato dal *correntista*; ma, benanche, dal ricavato dello sconto di cambiali eseguito o degli incassi e delle altre operazioni che la Banca fa per di lui conto. Va, del pari, rilevato che fra commercianti o fra banche il conto corrente è molto spesso reciproco poichè l'uno fa operazioni sull'altro e viceversa, formandosi una serie di operazioni scambievoli fra le quali si effettua la compensazione per le concorrenti quantità.

Il mezzo di prelevamento di somme che il depositante o il correntista disponga a favore proprio o di un terzo costituisce lo *chèque*, che assume la denominazione di *assegno bancario* allorquando è emesso su depositi esistenti presso banche od istituti similari. Del pari, lo *chèque* serve per operare prelevamenti di somme di cui l'emittente abbia la disponibilità per accreditamenti, sconti od aperture di credito conseguite presso la banca od il commerciante su cui lo emetta. Lo *chèque,* che dev'essere munito di bollo, può essere *nominativo* o *al portatore*; questa seconda forma specialmente ha creato una larga circolazione fidu-

ciaria, che in tanta parte assorbe e sostituisce, nell'odierna e multiforme vita degli scambi, la carta moneta (1).

Per disciplinare, limitare o facilitare le compensazioni od evitare le frodi e gli smarrimenti in questa circolazione fiduciaria, che ha assunto specialmente negli Stati Uniti d'America ed in Inghilterra un'espansione davvero impressionante, sono stati escogitati vari sistemi, con i quali si emettono *chèques* solo per accreditamenti o compensazioni (*Verrechungscheks*), o si limita da parte dell'emittente o di alcuno dei successivi possessori la circolazione solo fra determinati istituti bancari segnando in un angolo fra sbarre lineari il nome della banca ammessa esclusivamente alla presentazione per l'incasso o la compensazione (*crossed checks, chèques barrés, chèque chiuso*), a differenza di quelli che possono circolare fra tutte le banche (*offenchecks, general crossing*) non avendo alcuna indicazione predeterminata od avendone una in generale, come quella contenuta nella dizione « e C. » apposta nelle barre in cui potrebbe apporsi la denominazione limitativa suindicata.

In molti riscontri lo *chèque* si limita ad una semplice operazione di regolamento di crediti e debiti, operato tra due conti correnti esistenti sulla stessa banca o tra banche diverse. In tali casi il debitore emette un ordine di accreditamento a favore del suo creditore per la somma dovuta ed il banchiere ne fa il passaggio dall'un conto corrente all'altro, avvisan-

(1) In Italia, recentemente, è stato istituito uno speciale servizio di *chèques* postali, che aveva già dato buona prova specialmente in Austria ed in Germania con il concorso e impulso delle banche per facilitarne la circolazione.

done l'accreditato, nel caso l'accredito avvenga su altra banca, la quale a sua volta ne dà il benestare all'accreditante e lo conferma all'accreditato. Questi *chèques* (*bons de virement*, *Girozettel*) sono ormai un mezzo comune e pratico di regolamento, tra le ditte commerciali, delle partite di credito e debito rispettive, tanto che nell'uso comune si dà un colore speciale (in carta rossa per distinguerli da quelli ordinari in carta bianca).

278 Particolari norme sono praticate per la circolazione del credito fra mercati lontani, norme dirette ad integrare le garenzie di adempimento degli impegni assunti tra venditore e compratore. Le tratte o le altre forme, con cui si usa nei rapporti di scambio di accettare il dare per l'equivalente merce richiesta, non avrebbero che uno scarso valore negoziabile per il creditore, poichè gli istituti del suo paese avrebbero ben poca conoscenza dei mercati lontani, sì da avere un'esatta valutazione della potenzialità dei commercianti che in essi agiscono e si obbligano.

Per tali rapporti, quindi, il compratore apre un fido sulla banca del suo paese, a favore del venditore, sino alla concorrente quantità di valore delle merci negoziate, e pagabile su presentazione, da parte del venditore o dei suoi giratari, dei documenti di spedizione. Con l'apertura del credito documentario, che può derivare le sue basi da apertura di fido o da equivalente copertura di credito ricevuto, la banca intermediaria paga a vista, od accetta in proprio nome, le obbligazioni tratte dal venditore sino alla concorrenza del credito aperto in favore del compratore.

Il credito documentario, quindi, è libero allorquando il compratore autorizza il venditore ad emettere tratte sulla banca all'uopo designata; ed è

confermato quando quest'ultima abbia dato per tale apertura di credito l'adesione impegnativa al venditore: la diversità tra l'una e l'altra forma è evidente.

279. La banca, in esecuzione dell'apertura di credito e delle istruzioni ricevute dal compratore, o concordate col venditore, paga a vista o mediante accettazione appena riceve i documenti di carico, consistenti nella polizza (*Bill of Lading-Connaissement*), e quelli di assicurazione, di origine e sanità, di peso e così via. La polizza è trasferibile per girata, tranne quando sia nominativa, poichè in questo caso la girata non implica che una semplice delegazione a ricevere le merci.

Le polizze di carico sono ordinariamente emesse quando la merce è in viaggio, ma agli effetti della negoziabilità si emettono anche per merci soggette ancora alle operazioni di carico. Così le Compagnie di navigazione, avuta in consegna la merce, rilasciano il documento di carico, pur non avendo ancora in porto il vapore con cui lo spediranno, salvo il rilascio della ricevuta di carico effettivo (*Master Receipt's Document*) da parte del capitano del bastimento. A questa prima forma di polizza speciale (*Custody Bill of Lading*) si aggiunge l'altra (*Trough Bill of Lading*), stabilita per i trasporti misti, da effettuarsi per terra e per mare.

280. Ad evitare gli inconvenienti, che si verificano pel fatto della emissione di contemporanei duplicati delle polizze di carico e che riescono veri esemplari di uno stesso titolo, i banchieri richiedono speciali lettere di garenzia da parte del traente; e, per evitare che le Compagnie di navigazione emettano polizze allo scoperto, per non essere la merce ancora nella loro completa disponibilità, venne loro imposta la formazione di uno speciale *Bill of Lading Commitee*,

in cui i partecipanti assunsero l'obbligo di non emettere polizze di carico se non quando le merci venissero a trovarsi effettivamente in loro possesso.

281. Alla polizza di carico per le merci in viaggio corrisponde l'ordine di consegna per le merci esistenti nei magazzini generali di deposito od in quelli privati; ma spesso tale *Delivery Order*, trasferibile anche mediante girata, serve per frazionare il trasferimento della merce, rappresentata complessivamente dalla polizza di carico.

Tali documenti sono completati ed accompagnati:

a) dalla polizza di assicurazione della merce, anch'essa girabile con la polizza di carico o l'ordine di consegna;

b) dai certificati di origine o d'immunità sanitaria, rilasciati dagli agenti consolari, dalle Camere di commercio, dagli Uffici sanitari all'uopo delegati.

282. Lo sviluppo assunto, come abbiamo accennato, dalla circolazione fiduciaria ha raggiunto un'estensione davvero preminente nei rapporti commerciali. Le operazioni in valuta fiduciaria rappresentano nei grandi istituti dall'80 all'85% del totale, e questo largo movimento di titoli e di assegni tra istituti, associazioni e commercianti singoli evita le dispendiose operazioni di pagamento in numerario; creando un complesso movimento di operazioni di accreditamento ed addebitamento reciproci, che finiscono con l'imprimere al movimento commerciale e finanziario una corrente fiduciaria di transazioni, che consente il formarsi ed il consolidarsi di larghe riserve monetarie, sottratte a quella che sarebbe l'ordinaria circolazione.

Il commercio stesso ne consegue vantaggi di speditezza nelle sue operazioni, evitando le spese e le dispersioni di energie, occorrenti per la trasmissione,

il ritiro o la consegna della moneta e le altre delicate operazioni che vi si connettono. Di vero un assegno bancario, come gli altri titoli di credito, è verificato, contabilizzato facilmente nel febbrile movimento della vita commerciale; così come ne è facile e spedito il trasferimento e la circolazione, quale medio circolante generalmente accettato in liberazione dalle obbligazioni

283. Per il regolamento dei rispettivi debiti e crediti fra le banche ed i commercianti, si è addivenuto alla formazione di un armonico sistema di compensazioni, non già limitato ai rapporti fra creditori e debitori, bensì esteso a provvedere alla complessa cerchia dell'intero movimento commerciale.

La stanza di compensazione (*Clearing House*) riassume e ricollega le sparse fila dei rapporti creditorî; e, concentrando le transazioni della circolazione fiduciaria, le compensa ed elide senza addivenire all'effettivo trapasso, dall'uno all'altro dei propri consociati, della valuta metallica relativa alle singole obbligazioni. Questi tanto utilitari istituti sono costituiti su basi d'ordine pubblico e di cointeressenze private, poichè funzionano sulle maggiori piazze commerciali mediante l'associazione dei maggiori commercianti ed istituti bancari. Gli uni e gli altri, poi, comprendono e gestiscono le compensazioni per gli innumeri interessati minori, che risiedono e svolgono la loro attività specialmente in provincia. Amministrativamente le stanze di compensazione sono rette da comitati eletti dai delegati degli associati, con la compartecipazione del delegato del maggiore istituto finanziario dello Stato.

284. L'organizzazione funzionale è descritta con sicura maestria dell'Howart (1), e non vorremmo trala-

(1) *Il nostro sistema di compensazione e le stanze di compen-*

sciare dal trascriverne una delle sue lucide pagine, concernente la stanza di compensazione di Londra: « L' ufficio consta di una larga camera, in cui gli scrittoi sono disposti tutti attorno al centro onde lasciare un comodo passaggio per chi va e viene attraverso le file; le varie banche hanno a loro disposizione uno o più scrittoi a seconda della quantità dei propri affari e, salvo una o due eccezioni, sono distribuite in ordine alfabetico.

« Gl'impiegati addetti alle compensazioni per le varie banche sono detti « compensatori ». Ciascuna banca tiene due serie di registri rigati le cui colonne sono intestate con i nomi dei diversi istituti bancari ammessi alle compensazioni; una di queste serie viene usata dalla Banca stessa, l'altra dalla stanza. Gli impiegati che tengono la registrazione dei libri di *compensazioni* nella Banca sono distinti col nome di *compensatori esterni* (*out cleares*), mentre quelli che esercitano il loro uffizio nella stanza sono detti *compensatori interni* (*in clearers*). I compensatori esterni alla mattina distribuiscono in ordine alfabetico gli *chèques* che la loro Banca ha ricevuto sulle altre Banche ammesse alle compensazioni, e ciò fatto li iscrivono subito nei loro « libri di compensazione esterna » sotto i nomi delle diverse banche. Registrata la *prima partita* (*lot*), si contano gli elementi dei vari gruppi di *chéques* o dei vari *carichi* (*charges*) riferentisi alle rispettive banche, si fermano con spilli i fogli degli *chèques*, oppure si legano e si segna il totale sul dorso dell' ultimo foglio. Quando tutto ciò è finito, un commesso prende i *carichi* e postili nella

---

sazione (in « *Biblioteca dell'Economista* ». Serie IV vol. 2) p. 226 e seg.

sua borsa corre alla stanza, dove egli deve trovarsi tra le 10 e le 11 ore: qui giunto egli fa il giro della stanza, seguendo la direzione indicata dalle frecce e deponendo i suoi *carichi* sugli scrittoi di quelle Banche sulle quali gli chèques sono tratti. Questa operazione è eseguita da ciascuna banca, e, poichè le banche sono 28 nella stanza di compensazione, ne viene di conseguenza che i *compensatori interni* troveranno sui loro scrittoi al loro arrivo, o poco dopo, 27 pacchi di *chèques*. I *compensatori interni* prendono i loro *libri interni* e subito registrano i vari *chèques* sotto le intestazioni delle singole banche, numerandoli quando sono iscritti ed osservando se la somma sia corrispondente col totale notato sul dorso dell'ultimo *chèque;* in caso che i titoli non si accordassero, il commesso grida ad alta voce il nome della Banca a cui si riferisce la differenza riscontrata, ed il rappresentante di quella banca ha l'obbligo di recarsi allo scrittoio del reclamante, portando seco i *libri esterni*; si ripete il conteggio e l'errore viene scoperto e rettificato. Allorchè il compensatore interno ha registrato e verificato tutti gli *chèques* li ripone nella propria borsa e ritorna al suo ufficio, portando con sè i suoi *libri esterni.* La compensazione del mattino si chiude generalmente a mezzodì. La compensazione pomeridiana comincia alle quattordici e mezza, dalla quale ora il *compensatore esterno* riprende il procedimento già descritto, ed un corriere (*runner*) è mandato a distribuire i pacchi come al mattino. Siccome il *compensatore esterno* riceve le tratte dallo sfogliazzo e da altre fonti, egli distribuisce e registra; ma quasi sempre, tranne in qualche giorno inattivo, non ha tempo di dar passo che alla prima partita. Così egli continua le sue operazioni sino alle ore sedici, ora in cui i cassieri non ammettono più crediti ed egli non riceve

più alcuno *chèque;* chiude allora i suoi libri e li porta con sè alla stanza. Intanto è al suo posto dalle quattordici e mezza anche il commesso interno, trova i parecchi *carichi* che lo aspettano e, continuando il lavoro del mattino, li registra. I corrieri delle rispettive banche prendono dai propri tavoli i carichi da lui sbrigati (*Dealt with*), affrettandosi a recarli ai loro uffici ed a consegnarli ai commessi pagatori, i quali dopo averli esaminati li inviano sollecitamente agli impiegati addetti ai libri cassa o libri mastri. Nelle prime ore del pomeriggio gl'impiegati della stanza hanno agio di darsi un tantino all'allegria ed alle volte scoppiano fuori in un *gloria* od in un pezzo dell'inno nazionale od in qualche altro sfogo vocale tutt'altro che edificante, ma ecco che arrivano le 15 e la premura del lavoro non lascia più tempo alle frivolezze. Tra le quindici e mezza e le sedici non si ode più che il passo affrettato dei corrieri, il tonfo dei pacchi degli *chèques*, il grattìo delle penne ed il fruscìo della carta, giacchè i compensatori registrano nei loro libri e contano i titoli, che si presentano con la rapidità del fulmine. Un quarto prima delle sedici i passaggi si fanno più affollati, il lavoro diventa più intenso, le penne degli impiegati sembrano, nel loro rapido movimento, treni direttissimi in pendio, i pacchi di *chèques* si succedono sempre più fitti e pesanti e si riversano sui libri e sulla testa dei poveri commessi, come quando la gragnuola imperversa nel turbine. Mancano cinque minuti alle sedici: la forza aumenta. Sedici ore: i corrieri vanno a precipizio giustificando così il nome che si dà loro; suona la campanella, si chiudono le porte, il che significa che non si debbono più distribuire altri carichi, eccetto quelli che si trovano in ufficio a quell'ora. Alle sedici e dieci minuti si aprono di nuovo le porte ed avviene

la fuga generale dei *corrieri* che volano alle rispettive banche con l'ultimo lotto (*last lot of the struck*) il cui ricevimento raddoppia l'attività delle grandi banche iscritte alla stanza di compensazione. La quale, non appena il liquidatore interno ha esaurito tutti « i carichi » che tiene sullo scrittoio, quando, in altre parole, ha registrato l'ultima tratta che tiene sul tavolo, chiude il suo libro. Allorchè il commesso interno ha finito di far questo, il compensatore esterno, come già abbiamo detto, ha fatto la sua comparsa nella Stanza portando seco i suoi libri esterni ».

La descrizione, salvo per le ore destinate alle operazioni e per le formalità accessorie, la quantità ed i moduli impiegati ed i provvedimenti fiscali correlativi, varrà a delineare quale sia il sistema di funzionamento anche negli altri Stati, e che si informano in tanta parte a quello inglese (1).

285. Esistono a Londra la *Clearing House*, le *Metropolitan Clearing* e la *Country-Clearing;* di cui la prima ha maggiore importanza per le banche associate, fra le quali quella d'Inghilterra, sì che venne definita *The Bankers bank*. Ma in Inghilterra funzionano altre importanti stanze di compensazione, come *lo Stock-Exchange C. H.* per le obbligazioni dei governi stranieri e per i valori ferroviari inglesi, la *London-Produce C. H.* per il caffè, lo zucchero, il grano e l'argento, ed altre speciali per i titoli ferroviari, le merci,

(1) L'Howart, nella notevole opera citata, a pag. 309 fa una descrizione di quello che costituisce « il magazzino della ricchezza », destinato a contenere i titoli ed il numerario, concernenti il movimento delle stanze di compensazione; e basterà leggerla per avere presente la meravigliosa importanza funzionale dell'Istituto.

e così via. Di minore importanza, sono del pari istituite a Manchester, Liperpool, Birmingham, Newcastle, Bristol, Cheffield, Leicester; ed, in Scozia, ad Edimburgo, Aberdeen e Glascow; in Irlanda a Dublino (2).

In Francia lo sviluppo dell'istituto è assai limitato e non va ricordata che la *Chambre de compensation*

---

(2) Per desumere l'importanza delle operazioni, basterà considerare che dal 1871 al 1910 la *Clearing House* di Londra fece le seguenti operazioni:

	Titoli annuali	Operaz. dei giorni di liquidazione dello *Stock-Exchange*	Oper. dei giorni di reg. dei consolidati
1871	4.826.034.000	806.356.000	216.647.000
1881	6.357.059.000	1.228.916.000	278.387.000
1891	6.847.506.000	1.067.493.000	314.307.000
1901	9.561.169.000	1.582.624.000	484.047.000
1905	12.287.935.000	2.070.622.000	638.783.000
1910	14.658.863.000	2.261.385.000	733.430.000

Nell'anno 1910 le borse tedesche ed austriache presentarono il seguente movimento:

Germania	Operazioni in milioni di marchi	Percentuale delle compen. sul tot. delle operazioni
Amburgo	20.960	94.8
Berlino	19.047	61.8
Francoforte	6.022	85.0
Brema	1.971	91.8
Lipsia	1.270	75.[illegible]

Austria Ungheria	Operazioni in migliaia di corone	Percentuale come sopra
Vienna	6.095.902	47.38
Budapest	2.121.551	44.97
Praga	1.025.624	60.04
Brünn	68.104	7.88

des banquers de Paris, che conta fra gli associati la Banca di Francia.

In Germania sono notevoli specialmente le stanze di compensazione sottoposte alla direzione della *Reichsbank*: di Amburgo, Berlino, Francoforte, Brema, Lipsia. In Austria erano notevoli quelle di Vienna. Budapest, Praga, Brünn.

Negli Stati Uniti d'America l'istituto ha incontrato tanto favore da raggiungere in breve ora uno sviluppo meraviglioso, attraverso le 120 stanze di compensazione, che hanno un movimento di affari veramente enorme.

286 In Italia vi sono fiorenti stanze di compensazione a Milano, Genova, Firenze e Roma, esercitate dalla Banca d'Italia; a Napoli e Torino, esercitate del Banco di Napoli; a Livorno controllata da quella Camera di commercio. Quella di Milano secondo gli statuti ed il regolamento interno ha per funzioni precipue:

a) di compensare fino alla concorrenza della contropartita il dare e l'avere di ciascuno dei soci, risultante dalle *distinte* da essi presentate;

b) di esigere gli effetti domiciliati alla Stanza, consegnati con le *distinte*, e per i quali non fosse luogo a compensazione per mancanza di contropartite;

c) di accreditare i singoli associati presso l'istituto da loro indicato per le somme di cui risultassero creditori alla fine della seconda seduta;

d) di pagare, fino alla concorrenza dei fondi incassati, gli effetti domiciliati alla Stanza, i quali non potessero essere compensati per mancanza di contropartite;

e) di esigere per conto degli associati le liquidazioni mensili dei fondi pubblici dello Stato e di tutti i valori privati, che sono ammessi a quotazione alla Borsa, esigendo o pagando le relative differenze.

Gli associati presentano alla Stanza nella prima seduta quotidiana, delle ore 10, una distinta in duplo firmata: degli effetti, fatture, biglietti all'ordine, ricevute, assegni, *chèques* ed altri titoli od effetti pagabili o da esigersi coi relativi recapiti. Il funzionamento della Stanza nei principii direttivi funzionali non si allontana da quello descritto nel numero precedente (1).

287. Abbiamo sinora trattato dei principali modi di regolamento del credito; delineeremo ora le principali teorie, che si ricollegano ai cambi esteri: cioè, alle oscillazioni che nella « bilancia del commercio » si verificano per effetto dello stato dei *crediti e debiti internazionali*, con tendenza all'equilibrio. I cambi « non soltanto offrono, alla classe dei negozianti, i « mezzi per accertare lo stato dell'atmosfera commer« ciale, indicando quando l'aria è carica di procella « e quando lascia sperare prossimo il bel tempo; ma « indicano così chiaramente le correnti perturbatrici, « che lo studio e la piena comprensione di essi sug« geriscono la via per la quale il pericolo può essere evi« tato e moderata l'azione precipitale del panico » (2). Di vero, nei rapporti commerciali si crea una complessa rispondenza ed interferenza di obbligazioni e

(1) La Borsa di Milano presentò prima della guerra il seguente movimento:

Associati		Totale operazioni	Percentuale del contante
1883	75	955.294.264.06	15
1893	167	8.412.614.004.32	13.313
1903	169	12.214.719.281.63	10.771
1908	161	19.576.632.710.88	9.520
1910	173	25.311.989.180.86	8.089

(2). Goschen op. cit., p. 38.

di rapporti di credito e di debito, che sarebbe assai dispendioso ed anche difficile regolare in numerario volta per volta e fra i singoli commercianti. Lo Stuart-Mill (1) ne dà una dimostrazione per il caso più semplice: un commerciante (A) d'Inghilterra ha esportato prodotti inglesi per consegnarli al suo corrispondente (B) di Francia; ma un altro commerciante in Francia (C) ha esportato prodotti francesi, supponiamo di equivalente valore, per un negoziante (D) d'Inghilterra. E' evidente come non sia necessario che B. mandi dalla Francia ad A. in Inghilterra, e viceversa D. dall'Inghilterra a C. in Francia, la valuta monetaria occorrente per liquidare e tacitare le rispettive partite di credito e di debito; poichè l'una può essere investita nel pagamento dell'altra, risparmiandosi così le spese ed il rischio derivanti dal trasporto della moneta fra i paesi considerati. Praticamente si delinea l'utilitario modo di pagamento fra questi creditori e debitori reciproci: A. trae una cambiale su B. per il montare da questi dovutogli, D., dovendo pagare in Francia una uguale somma, acquista tale cambiale dal possessore A. e la gira a C., il quale la presenta a B. come mezzo legale di liberazione delle sue obbligazioni. Così fra le anzidette persone si sono operati pagamenti senza il trasporto di un'oncia d'oro o di argento da una Nazione all'altra.

287*. La cambiale è tratta dal paese creditore su quello debitore in equivalenza dello scambio di merci avvenuto; ma, in tanta parte dei casi, l'obbligazione deriva la sua causa anche da altri rapporti all'infuori di quelli di importazione od esportazione com-

(1) *Principii,* Cap. XX. p. 52.

merciale, e cioè da tutto quel complesso di servizi ed impegni pubblici o privati che in una Nazione si assumono verso un'altra: ad esempio, per l'Italia hanno notevole importanza le rimesse degli emigrati, valutate prima della guerra a circa mezzo miliardo l'anno, e per altre nazioni l'esportazione di capitali, che ha assunto in alcuni periodi importanza davvero notevole. Per altro, va rilevato che molto spesso un rapporto diretto di liquidazione riuscirebbe difficoltoso per il regolamento del credito, e si presceglie quindi un terzo paese, che viene costituito come intermediario dei pagamenti. Così, se l'accettante A. della cambiale tratta su Londra assume l'obbligo di pagare un debito di B. commerciante in Norvegia, a C. commerciante o produttore nelle Indie: fra questi due paesi e le relative piazze finanziarie riuscirebbe difficile od assai poco utilitario il regolamento del credito, mentre i rapporti frequenti e complessi che ciascuno di essi ha sul mercato internazionale di Londra fanno convergere su di esso artificialmente ogni liquidazione delle negoziazioni intervenute.

Odiernamente, nonostante la enorme preminenza dei mercati finanziari di New-York, la piazza bancaria di Londra assorbe in tanta parte il movimento e il regolamento del credito internazionale. La stessa Germania, per quanti sforzi avesse compiuto, prima della guerra non era riuscita a liberarsi da questa intermediazione degli scambi, e se le cambiali emesse da New-York su Brema erano liquidate su quest'ultima piazza, non altrettanto avveniva per quelle emesse da Bombay su Brema, per le quali era necessario fossero tratte su Londra per poter regolare i rapporti commerciali tra le due piazze anzidette.

288. Abbiamo mostrato come i commercianti siano indotti a provvedere alle liquidazioni delle loro ob-

bligazioni nei paesi esteri mediante cambiali, od effetti assimilati, da questi ultimi emessi. Ne deriva un continuo movimento di accaparramento di tali titoli, liquidi o realizzabili in avvenire, che vengono negoziati nelle borse di commercio, specialmente quelli a breve scadenza; e ne deriva un continuo studio per determinare le previsioni dello stato effettivo con cui si presenterà la bilancia internazionale dei pagamenti e benanche quella generale del commercio; poichè gli orientamenti delle importazioni e delle esportazioni tra due paesi, lo stesso grado di fiducia che si abbia nell'uno verso l'economia commerciale e la finanza pubblica dell'altro hanno notevole importanza nella determinazione delle valutazioni e delle fluttuazioni dei cambi esteri.

Di vero, se il montare complessivo delle cambiali di cui una Nazione sia creditrice verso un'altra avesse rispondenza equivalente in quelle emesse nell'altra debitrice, considerando le obbligazioni alla loro scadenza, il loro valore d'acquisto e di collocamento sarebbe reciprocamente pari a quello nominale, poichè i titoli creditori presenterebbero un'equivalente capacità di credito nell'una e nell'altra Nazione. Ma, nella pratica, una tale equivalenza non si riscontra, poichè le entità complessive dei crediti e dei debiti, esistenti fra le due nazioni considerate risulta sempre maggiore o minore a favore dell'una sull'altra. Ne deriva che i cambi si dicono comunemente *favorevoli* ad un dato paese quando i titoli di credito emessi da quest'ultimo siano ricercati per covertura di pagamenti o per importazioni di merci e tanto più la domanda fa premio per quanto più limitata ne sia l'offerta; e si dicono, per converso, *sfavorevoli* quando, per l'esuberanza dell'offerta in rapporto alla domanda, se ne renda difficile o svantaggioso il collocamento.

In quest'ultimo caso la eccedenza ne determinerà una corrispondente svalutazione, che creerà in definitivo un'esportazione di oro, di titoli o di merci od il collocamento di un prestito pubblico a vantaggiose condizioni da parte del paese creditore ed una limitazione nelle importazioni, fino a quando non siasi verificato il necessario pareggio; nell'altro paese si determinerà un'utilità marginale che porterà all'incremento delle importazioni di oro o di merci. Va rilevato, per altro, che l'importazione di oro, di merci, di titoli od il collocamento di prestiti pubblici costituiscano in tali casi un mezzo temporaneo per ristabilire il pareggio della bilancia commerciale; e che, d'altra parte, a ristabilire l'equilibrio concorre anche apprezzabilmente l'elevamento del saggio dello sconto, per la generale influenza che esercita sia sul corso della moneta, sia sul movimento di circolazione e valutazione dei titoli e delle merci; e la politica dello sconto riesce in questo tanto più efficace per quanto maggiore espansione ed intensità abbia conseguito il collocamento dei prestiti da parte delle banche, specialmente se, essendo a breve scadenza (1), gli istituti ne abbiano la possibilità di un coordinato ed efficace controllo attraverso le variazioni del saggio dello sconto.

289. Il principio fondamentale, che regola la concorrenza fra i possessori di titoli di credito verso paesi esteri per il regolamento delle obbligazioni reciproche, è pur sempre informato al bisogno od all'utilitarietà per i debitori di evitare le spese che occorrerebbero per l'invio della valuta metallica. Quando il prezzo di collocamento del titolo sia superiore a

(1) Op. cit. p. 113 e seg.

quello nominale o d'acquisto, il possessore si sarà assicurato un premio, che non potrà, per altro, elevarsi al disopra di quel margine che corrisponda alle spese occorrenti per l'invio della valuta metallica dal paese debitore verso quello creditore, in rapporto alla libertà di movimento ed alle limitazioni apposte dalla politica commerciale o finanziaria alle esportazioni dell'oro. Rileviamo, per incidente, che queste esportazioni d'oro sono ben diverse da quelle che si effettuano non per parificare la bilancia dei pagamenti, bensì per intenti inerenti al consolidamento delle riserve bancarie od al miglioramento della circolazione monetaria del paese importatore.

Dall'altro lato il saggio del cambio per il possessore del titolo estero non potrebbe, in linea generale, sorpassare quel limite al di là del quale l'offerente troverebbe più conveniente inviare nel paese debitore il titolo di credito per l'esazione e l'importazione della valuta corrispondente per i rischi e le perdite relative al maggior periodo d'indisponibilità della somma di cui va creditore. Pertanto, il Bastable (1) definiva *punti dell'oro* (*gold-points*) i limiti alle variazioni del cambio ed *alla pari* la posizione di equilibrio.

Il margine tra il valore nominale dei titoli e quello reale o corrente sulle piazze estere costituisce quello che viene definito il *saggio dello sconto*. In proposito, per l'esatta e razionale valutazione delle oscillazioni dei cambi esteri, l'Arias (2) opportunamente distingue la *parità dall'equivalenza cambiaria o monetaria:* « la prima è costituita dal valore di una moneta espressa in unità della seconda, sulla base della quan-

(1) op. cit. p. 518.
(2) op. cit.

tità di metallo nobile che ciascuna di esse dovrebbe contenere; l'altra si verifica quando identico è il rapporto espresso dai corsi delle due piazze, ossia dai corsi reciproci. A ristabilire la prima provvedono i correttivi dei cambi, che agiscono su di un paese in confronto di tutti gli altri e l'arbitraggio tende a riportare l'equivalenza dei corsi reciproci con un'azione speciale e determinata fra le diverse piazze ove questa equivalenza non si verifica ».

Va considerato come, sia nel periodo bellico che in altri derivanti da condizioni eccezionali, specialmente se improvvise e che ingenerino diffidenza panico o perturbamento dei rapporti economici internazionali riverberandosi sul credito, le oscillazioni dei cambi esteri presentino anormalità in rapporto anche alle leggi ora delineate. Si consideri in proposito che, anche in tempi ordinari, il movimento dell'oro per la spiccata tendenza che privati e banche hanno ad assorbirlo, ha limitazioni notevolissime. Di vero, poichè per i quantitativi in circolazione è necessario a chi voglia averne la disponibilità di farne l'incetta: le stesse banche, con lo scopo di mantenere o consolidare le loro riserve auree, concedono un premio a coloro che versino nei pagamenti oro (1), anzichè carta od argento (nei paesi bimetallici), e per i pagamenti che devono operare si riservano la facoltà di effettuarli illimitatamente in argento (Francia) od in carta, sì che coloro i quali facciano richiesta di prelevamenti in oro, quando siano loro consentiti, devono sottostare al pagamento di un premio. È superfluo aggiungere che in tempi eccezionali bellici

(1) Come è avvenuto largamente anche per la Banca d'Inghilterra.

o post-bellici, fino al rassodamento dell'economia internazionale, tutto il movimento dell'oro e dell'argento è controllato rigorosamente dallo Stato.

290. Il prezzo d'acquisto degli effetti pagabili dall'estero è formato sulle basi ora delineate, tenendo presenti i coefficienti accessori di fluttuazioni, derivanti:

a) dal credito di cui il debitore della cambiale offerta gode presso il richiedente e dalle condizioni economiche del paese cui esso appartenga; donde è sorta la distinzione: *in firme di primo o di secondo ordine* e così via, a seconda del credito di cui goda l'obbligato;

b) dallo spazio di tempo occorrente per la scadenza della cambiale, poichè quelle a breve scadenza meglio soddisfano alle esigenze delle compensazioni molteplici e continue e d'altra parte presentano rischi minori circa la solvibilità del debitore e danno maggiore rendimento, poichè impediscono la decorrenza di interessi notevoli fino alla scadenza;

c) dal deprezzamento che la moneta possa subire nella Nazione debitrice, rappresentato dal grado di convertibilità della cambiale in oro;

d) dalle proporzioni che le importazioni e le esportazioni assumono fra il paese creditore e quello debitore, agli effetti dei quantitativi delle emissioni sulle nazioni estere e della rispondenza al montare di cui queste vadano creditrici (1);

---

(1) Un'importazione eccessiva in rapporto all'esportazione crea una emissione di effetti di debito sproporzionatamente superiore a quelli di credito ricevuti. Ora, se per questa od altre cause si verifichi un deprezzamento nella valuta metallica, od addirittura l'inibizione d'esportazione dell'oro

e) dalla *politica delle divise,* che le grandi banche intraprendono; procurandosi in momenti favorevoli quantitativi più o meno notevoli di divise estere, per potere al momento opportuno regolare i cambi esteri e contribuire a temperare gli inasprimenti nei corsi delle divise estere, se abbiano natura temporanea o derivino da cause eccezionali; e questo sistema è seguito a preferenza quando l'accrescimento del portafoglio estero si presenti più vantaggioso dell'aumento delle riserve auree;

f) dal disagio che l'oro presenta sulla moneta d'argento o cartacea nei paesi a *moneta deprezzata,* e le cui variazioni dipendono da cause complesse inerenti specialmente al costo del metallo ed alla massa delle emissioni cartacee ed al grado di fiducia che incontra nella circolazione; cause queste che i limiti di questa trattazione non ci consentono di esaminare.

Riteniamo in proposito riprodurre alcune lucide osservazioni dell'Arias (1) « L'aggio sul commercio con l'Estero dei paesi a circolazione deprezzata può considerarsi, secondo un'opinione diffusa, come un premio all'esportazione ogni qualvolta gli aumenti dell'aggio non siano accompagnati all'interno da corrispondenti sovrapprezzamenti delle merci esportate e pagate in moneta nazionale. Se il potere d'acquisto di tale moneta non è diminuito o non lo è corrispondentemente agli aumenti dell'aggio, gli

---

ed il corso forzoso, le cambiali su tale Nazione avranno un valore limitato, sino a che, per effetto dell'equilibrio commerciale estero, questa non siasi riavuta dalla condizione di crisi in cui si era venuta a trovare.

(1) Op. cit. p. 558 e seg.

esportatori conseguono un utile, che incoraggia le esportazioni. Viceversa, l'aggio rappresenta un ostacolo all'importazione, poichè gli importatori comprano in oro e vendono in moneta deprezzata e subiscono quindi la perdita, data dalla differenza tra il prezzo della moneta corrente in oro ed il valore suo nelle merci importate, sempre che non si sieno verificati movimenti compensatori nei prezzi ».

Circostanze particolari possono modificare tali coefficienti regolatori, come quelle determinate: *a)* da disposizioni legislative che importino limitazioni od intralci nel libero movimento dell'oro, *b)* dal panico di borsa, *c)* dall'eccessiva emissione di valuta cartacea, che determina la riserva esagerata della valuta aurea, e dalle crisi di produzione o di commercio da cui quest'ultima venga ad essere travagliata, *d)* dal notevole indebitamento sui mercati esteri, determinato dalle elevate importazioni in rapporto alle diminuite o stazionarie esportazioni. In questi ed altri casi i possessori di cambiali si contentano di disfarsene anche in perdita, pur di avere la valuta metallica ed assicurarsi dai rischi cui vanno incontro; sì che l'aumento nel saggio dello sconto segue il corso dei cambi esteri.

Per altro, data l'estensione assunta dal mercato monetario internazionale, ha una scarsa importanza nelle fluttuazioni dei cambi l'attività di coloro che vi si dedicano a scopo di speculazione sul rialzo o sul ribasso. Nè deve ritenersi compreso nel movimento dei cambi quanto dipenda dalle differenze esistenti fra i paesi considerati e concernente il saggio d'interesse od i rapporti fra i sistemi monetari in ciascuno di essi adottati.

291. Questo regolamento dei rapporti fiduciari fra i commercianti appartenenti a nazioni diverse appar-

tiene agli stadi evoluti della vita economica, poichè è in rispondenza del progressivo evolversi della base fiduciaria del commercio fra i paesi lontani. La continuità stessa dei vincoli e dei rapporti politici dà impulso con unicità di direttive all'estendersi di questo movimento regolare di reciprocità tra le varie nazioni. Il Goschen osserva in proposito come il movimento del credito fra paesi lontani sia in rapporto non solo della distanza fra i paesi e della lunghezza del tempo concesso per l'adempimento delle obbligazioni emesse o contratte, ma benanche della natura e dell'importanza degli scambi. Così, si riscontra come per le importazioni in Europa dalle Indie orientali o dalla Cina, ove le merci principali sono di gran valore con impiego di forti capitali per introdurle sui mercati esteri, gli affari siano concentrati nel movimento di grandi case di commercio e le cambiali siano tratte od emesse per grosse somme e su ditte di prim'ordine. Per converso, le rimesse provenienti dal continente importano per la loro frequenza e varietà l'accettazione di effetti anche di lieve entità, comprensivi tanto delle grosse operazioni che di quelle minori od al dettaglio; così si emettono cambiali per il bestiame, le uova, il burro, per i giocattoli tedeschi, per gli articoli di Parigi, il vino, la frutta e gli ortaggi francesi od italiani.

Per altro, ogni situazione favorevole ai cambi in un dato paese, determinando un'esportazione di oro da equilibrarsi con una contropartita di esportazione di merci, si riverbera con aumenti addizionali sulla circolazione di quest'ultima, in condizioni favorevoli agli esportatori.

292. Nè minore importanza sulle fluttuazioni dei cambi esercitano, nel regolamento dei rapporti fiduciari, le particolari condizioni in cui vengano a

trovarsi gli organismi produttori delle singole Nazioni.

Ci avvarremo anche in questo del lucido esempio dimostrativo che ne dà il Goschen: si consideri una Nazione che non abbia altra esportazione all'infuori di quella granaria, ma che negli altri periodi dell'anno importi manufatti; in via teorica gli importatori sarebbero costretti a fare rimessa in oro dell'importo dei manufatti; mentre, d'altra parte, venuta la stagione del ricolto e dell'esportazione granaria, l'altra nazione che questa riceve dovrebbe fare dal suo canto nuovamente rimessa di quel quantitativo di valuta metallica in precedenza ricevuto in equivalenza delle sue esportazioni. Donde deriva la necessità di ricorrere al regolamento fiduciario mediante l'emissione da parte degli importatori di grano di cambiali in anticipazione, da pagarsi dal paese esportatore all'epoca del raccolto e del carico; cosicchè, trovandosi il paese importatore di manufatti già debitore verso il paese d'esportazione, i pagamenti vengono fatti in titoli di credito rispettivamente soggetti a compensazione.

293. Poichè, come abbiamo accennato, una delle cause più influenti nel determinare il corso dei cambi esteri, sfavorevole ad una nazione, è data dall'esuberanza delle importazioni in rapporto alle esportazioni; è evidente che la diminuzione nel quantitativo delle prime, o l'aumento in quello delle seconde, potrà riuscire, dopo un periodo più o meno breve, a ristabilire l'equilibrio e fors'anche a guadagnare il terreno perduto.

Del pari, ogni misura diretta ad incrementare la valorizzazione degli effetti di credito nazionale, anche mediante l'aumento del saggio d'interesse, quale prodotto correlativo alla diminuzic .e del medio circolante

in valuta metallica, serve o contribuisce a riportare il corso dei cambi sulla base dell'equilibrio, se non a riaddurlo favorevole. Per altro, l'esodo dell'oro da un paese verso l'altro può essere controbilanciato da un quantitativo di importazioni da quei paesi con cui, per effetto degli intensificati rapporti di commercio, siasi elevata la domanda di cambiali, pur senza giungere al punto in cui queste abbiano un costo equivalente a quello che avrebbe l'oro trasportato nel paese creditore.

Ma questo ed altri lati salienti ci condurrebbero fuori dei limiti consentiti da questi accenni con cui abbiamo voluto soltanto delineare il fenomeno complesso e sempre grave dai cambi esteri.

CAPITOLO V.

I denominatori degli scambi.

Moneta, pesi e misure.

294. I denominatori dei valori commerciali — 295. La formazione storica del medio circolante — 296. L'intervento dello Stato nella coniazione della moneta — 297. Sistemi monetari — 298. La moneta nel movimento degli scambi, funzioni e valori — 299. Valore intrinseco e di circolazione, moneta coloniale — 300. La rapidità ed efficienza della circolazione monetaria — 301. Circolazione fiduciaria e corso forzoso — 302. L'ordinamento della circolazione monetaria in Italia — 303. La teoria quantitativa monetaria. Tavola di ragguaglio e comparazioni monetarie nei vari Stati. — 304. Misure e pesi: funzioni particolari nella vita degli scambi — 305. Le unità di peso e di misura — 306. La verificazione preventiva e periodica dei pesi e misure secondo il sistema italiano — 307. Il sistema metrico adottato nei vari Stati, differenze e funzioni — 308. Il quadro delle unità di peso e di misura con i relativi multipli e sottomultipli. — Ragguaglio del sistema metrico decimale con gli altri sistemi europei ed extra-europei.

294. Nella vita del commercio è necessaria l'esistenza di un denominatore unico dei valori, costituito da una entità economica accettata universalmente come mezzo degli scambi.

Nelle economie embrionali, come abbiamo accennato, lo scambio di un prodotto avviene con un altro

di cui abbisogna il permutante, e deve esistere una corrispondenza tra i rispettivi quantitativi o le qualità offerte e domandate; nelle attuali economie monetarie il corrispettivo della cosa ceduta è data da un certo quantitativo di moneta, che è destinato ad acquistare in un tempo qualsiasi, ed indipendentemente dall'attuale permutante, altre merci, o benanche destinato ad impieghi futuri: cosicchè l'accumulazione di valori o di moneta significa accumulazione di potenzialità d'acquisto.

« La moneta, osserva il Messedaglia, sostituisce una valutazione unica, una sola unità a termini di paragone alle infinite, che altrimenti si avrebbero, potendo ogni singolo oggetto servire di termine di confronto a tutti gli altri » (1).

La moneta, di vero, non ha nessuna analogia quantitativa e qualitativa con le cose di cui costituisce il modulo di valore: è un bene economico accettato da tutti e a cui si rapportano e comparano i valori dei beni da scambiarsi, con la risultante costituita dal prezzo.

Possiamo definire, quindi, la moneta: il denominatore e il mezzo di misura dei valori, generalmente accettato come strumento degli scambi, di accumulazione dei valori, di adempimento delle obbligazioni.

295. Nelle economie primitive, come abbiamo accennato, questo denominatore dei valori è dato da armenti e prodotti naturali, ma fin da tempi remoti i metalli assunsero questo ufficio e vennero scelti fra gli stessi l'oro e l'argento per le loro peculiari doti di inalterabilità, omogeneità, divisibilità, durevolezza e malleabi-

(1) *La moneta ed il sistema monetario in generale, nell'* « *Archivio di Statistica* » Anno VI., III, p. 401.

lità: qualità queste che si riscontrano nelle divisioni anche minime di una notevole quantità, ma che, messe insieme, ne ridanno il valore. Si aggiunga la condizione naturale che questi metalli possono in quantitativi modesti rappresentare valori ingenti, ciò che ne rende facile il trasporto e la conservazione, e d'altra parte sono ricercati per la limitazione dei loro giacimenti e della loro estrazione. Dopo che nella circolazione vennero accettati generalmente, come denominatori e strumenti del valore economico, l'oro e l'argento, sorse la necessità che se ne determinasse in maniera certa e fissa il peso ed il grado di finezza, ad evitare la circolazione in verghe (*lingots*), anelli o polvere, di cui era necessario accertare in ogni atto di scambio il peso e la qualità.

Questo compito di coniazione venne assunto dalle grandi famiglie nobiliari prima, dai signori feudali poi; ma lo Stato, odiernamente, ne ha assunto il monopolio poichè riguarda gli interessi collettivi. Le monete coniate acquistano una valuta legale corrispondente al taglio ed al grado di finezza che costituisce il valore assegnato nella coniazione, di cui sono evitate e represse con norme rigorose le alterazioni e le falsificazioni.

296. Dapprima era ciascuno Stato che determinava il titolo e peso delle monete e le coniava per la circolazione interna; ma le necessità degli scambi internazionali, il bisogno di un sistema monetario, in essi accettato, ha determinato la formazione di unioni monetarie tra gli Stati, che hanno adottato lo stesso tipo e peso di coniazione e si sono posti su quello che, con brutta parola, è stato definito il « piede monetario » unico. Si è stabilito così fra le diverse Nazioni quello che internamente era il sistema vigente nella Confederazione tedesca, in cui l'impero ha il diritto sovrano

di regolare il sistema monetario (*Münzhoheit*), mentre i singoli stati hanno quello di coniare la moneta (*Münzregal*).

Principale fra queste convenzioni monetarie internazionali è quella dell'« Unione latina », diretta a regolare la circolazione monetaria tra Francia, Italia, Svizzera, Belgio e Grecia.

297. Daremo, ora, alcuni cenni dei principali sistemi di monetazione:

a) *A tipo unico aureo*: le monete di oro costituiscono l'unico mezzo legale di pagamento, e le monete d'argento sono meramente divisionali, nel senso che ora delineeremo. Il sistema è adottato dall'Inghilterra, dagli Stati Uniti e dall'ex Impero germanico: ma in queste ultime due nazioni l'argento continua ancora ad essere valuta legale, mancando l'attuazione completa del tipo unico aureo. Nella storia dell'economia monetaria ricorderemo il tipo unico d'argento, in cui le monete di questo metallo erano il mezzo legale di pagamento, mentre quelle d'oro avevano circolazione secondo il corso corrente delle valutazioni private.

Speciale ordinamento aveva la Russia, in cui, pur esistendo l'oro nelle pubbliche casse, la circolazione legale era costituita dall'argento. Ma è decisa tendenza delle odierne economie di ridurre la circolazione legale a quella aurea, salvo la moneta di credito o divisionale; ed economisti di grande dottrina hanno da tempo formulato un progetto di una grande Unione internazionale monetaria per regolare su tali basi l'unicità dei sistemi monetari;

b) *Sistema bimetallico*, fondato sulla combinazione della circolazione dell'oro e dell'argento; così che le monete di questi due metalli hanno valuta e corso legale sulla base di un rapporto fisso determinato da razionali risultanti della tecnica e dell'esperienza mo-

netaria. Ma, poichè la equiparazione nella circolazione sarebbe turbata dalle oscillazioni del valore commerciale dei due metalli, così da non corrispondere al rapporto prefisso dallo Stato nella coniazione, e per evitare il determinarsi dell'*aggio* dell'oro sull'argento nei rapporti di cambio, si è imposto un temperamento al sistema, che si è in tal forma denominato *bimetallismo zoppo*.

Con questo sistema, che ormai ha surrogato l'altro, i due metalli sono pur sempre un mezzo legale di pagamento illimitato, ma uno di essi è coniato in quantità limitata e come moneta di credito. L'Unione monetaria latina, costituita da Italia Francia Svizzera Belgio e Grecia, ammise, in determinate quantità e rapporti con la circolazione aurea, quella d'argento; ma nel 1870 questi ultimi quattro Stati rinunziarono a coniare spezzati d'argento come valuta legale nei rapporti di circolazione dell'unione, e solo l'Italia venne autorizzata a coniare spezzati d'argento in ragione della media di non oltre lire sei per abitante.

298. La moneta ha un valore metallico o intrinseco rappresentato dalla quantità di metallo che la costituisce (*Geldschmidt*); e che si differenzia da quello di corso, rappresentato dalla quantità di metallo nobile che con essa si compra. Ma la necessità di avere moneta per i piccoli pagamenti e di raccordare in armoniche combinazioni la circolazione dell'oro e dell'argento nel sistema monetario, ha indotto gli Stati a creare la moneta divisionaria, che è, secondo la definizione del Nasse (1): moneta di credito (*Kreditgeld*), come mezzo legale di pagamento solo per piccole somme preventivamente determinate dalle leggi dello

(1) Op. cit. p. 379 e seg.

Stato, con limitazioni di coniazione nella misura richiesta dai bisogni degli scambi, e con obbligo nello Stato di convertirla in moneta metallica a corso legale, quando sia presentata in quantità predeterminate.

La moneta divisionaria, d'argento, nickel o bronzo, ha un valore corrente nominale conferito dallo Stato, molto superiore a quello intriseco del metallo da cui è formata; e questo valore speciale è accettato in determinate frazioni dalle Casse pubbliche, perchè soddisfi ai bisogni degli scambi e non perturbi la circolazione a corso legale.

299. Nella vita commerciale spesso l'ammontare delle contrattazioni si ragguaglia alla moneta esistente effettivamente (moneta di conto effettiva) o meramente convenzionale (moneta di conto). Così in Italia la fissazione del valore in lire non corrisponde nè alla lira come unità monetaria aurea, che non esiste, nè a quella d'argento, perchè questa ha un titolo di coniazione di $^{835}/_{1000}$, e non è la quinta parte dello scudo, coniato a $^{900}/_{1000}$.

La moneta di conto, poi, è addirittura ideale quando è ragguagliata in *ghinea* inglese, che non esiste di fatto ma equivale a 21 scellini, od al *conto di reis,* che è un multiplo della moneta esistente al Brasile (mille *reis*).

Notevole a rilevarsi è la creazione di monete che hanno corso nelle Colonie, come le monete eritree per le nostre colonie d'Africa, che hanno avuto origine dal bisogno di provvedere particolarmente alla vita commerciale ed alla circolazione coloniale; ciò che spiega come un tempo anche l'Austria abbia conseguito una circolazione di cento milioni di talleri di Maria Teresa, moneta specialmente creata, nell'Abissinia ed in altre regioni africane; circolazione questa, per altro, ora assai limitata.

300. Per quanto concerne il valore di scambio della moneta, costituito da quel potere acquisitivo di beni economici, formantesi nel poliedrico incrociarsi dell'offerta e della domanda nella vita commerciale, le funzioni della moneta sono intensificate da due coefficienti, che equivalgono negli effetti ad aumenti quantitativi del medio circolante.

La rapidità di circolazione dei quantitativi esistenti fa sì che essi adempiano ad un complesso di scambi, cui solo altri molto maggiori potrebbero provvedere se aventi una più lenta e delimitata circolazione. Un Tallero, scrive lucidamente il Nasse (1), che nell'anno serva a 10 pagamenti, compie lo stesso servizio che compirebbero dieci talleri i quali servissero ad un pagamento solo; e va ricordato in questa pratica dimostrazione un noto paragone scultoreo del Roscher: che la utilità economico-sociale di una nave non dipende solo dalla portata ma anche dalla sua velocità (2).

301. Similari funzioni esercita una ben fondata circolazione fiduciaria, perchè un titolo di credito accettato generalmente costituisce un aumento del medio circolante, e finisce col circolare nella vita commerciale sino ad essere compensato o ritirato. Ma di queste funzioni della circolazione fiduciaria abbiamo già detto in altra parte di questa trattazione, rilevando ora

(1) Della moneta, op. cit p. 401.

(2) La rapidità di circolazione, sia metallica che fiduciaria, si accentua in alcuni periodi dell'anno, specialmente per i saldi annuali e trimestrali, i pagamenti di dividendi, assegni, interessi e per gli approvvigionamenti commerciali, che si compiono sia nelle epoche di raccolto agricolo, sia nelle correnti periodiche di esportazione o di importazione

come in essa, intesa nel senso lato, rientra quella della moneta di carta emessa od autorizzata dallo Stato, garentita da una riserva metallica parzialmente corrispondente ai quantitativi emessi dallo Stato o dagli istituti di emissione, ed avente corso legale poichè ne è obbligatoria l'accettazione nei pagamenti ed in liberazione delle obbligazioni.

Alla circolazione di questa carta-moneta, convertibile a vista in valuta metallica, si sostituisce in alcuni periodi di crisi dell'economia nazionale quella a corso forzoso, che è fondata sulla dichiarata inconvertibilità. Il corso forzoso, corrispondente e coevo ad uno stato di decisa anormalità dei mercati e del movimento economico, determina anzitutto un forte aggio sulla moneta metallica, fino alla scomparsa di questa del tutto dalla circolazione. D'altra parte, mentre all'interno il deprezzamento della moneta di carta determina, in ragione inversa del suo accentuarsi, una generale elevazione dei prezzi delle merci, negli scambi internazionali si verifica uno straordinario aumento nelle esportazioni a prezzi che, in rapporto all'aggio sull'oro, possono considerarsi gravemente deprezzati in confronto di quelli interni, fino a che l'entrata di valuta metallica ed il miglioramento dell'economia interna non ristabiliscano gradualmente le condizioni di normalità del mercato finanziario e monetario.

302. In Italia la circolazione della carta moneta, dopo il doloroso periodo di corso forzoso, è regolata dal testo unico delle leggi sugli istituti di emissione, del 28 aprile 1910. Esclusa la circolazione derivata dalla guerra, secondo il nostro ordinamento i tre istituti di emissione, Banca d'Italia, Banco di Napoli e Banco di Sicilia, emettono complessivamente 908 milioni di lire in biglietti di banca e con riserva mo-

netaria del 40 %. Lo Stato, in tempi ordinari, dal suo canto può emettere fino a 500 milioni di biglietti da 10 e 5 lire, corrispondenti agli spezzati di argento, non coniati e consentiti dalla lega latina. Questa emissione è garantita da una riserva del Tesoro, in oro e scudi di argento, ma ne è sospesa la convertibilità in moneta; ciò che determina una condizione di corso forzoso di fatto, anche per la carta-moneta degli istituti di emissione; e, se l'aggio sull'oro si era limitato negli ultimi anni antecedenti alla conflagrazione eroupea, dipendeva dalle buone condizioni della nostra economia e dal grado di fiducia, che anche all'estero riscuotono i nostri istituti di emissione, anche per il largo risparmio dei nostri emigrati.

Ogni perturbamento, per altro, della economia nostra o di quella internazionale si riverbera sulla misura dell'aggio sull'oro, come è dato oggi vedere su larga scala.

303. I limiti proposti nella presente trattazione non ci consentono di trattare i gravi e complessi problemi, che concernono l'economia monetaria; ci limiteremo soltanto ad accennare alla teoria quantitativa, cui aderiscono tuttora economisti insigni, dal Supino al Graziani (1), e che viene lucidamente sintetizzata dal Fischer.

Secondo tale teoria la circolazione è costituita dai quantitativi di moneta e di deposito, fra i quali coesiste un rapporto costante, sì che alle variazioni degli uni corrispondono quelle proporzionali degli altri, poichè l'oro è pur sempre la base del credito. *Ne consegue che ad ogni aumento della quantità di moneta*

(1) Graziani; *Istituzioni* p. 572; Supino *Principii.* p. 217 e segg.

corrisponda un proporzionale aumento nel livello generale dei prezzi; e l'equazione dello scambio sia:

$$M\ V + 1\ M^1\ V^1 = P\ T.$$

nella quale formula M V esprimono la velocità di circolazione della moneta dei depositi, mentre P rappresenta il prezzo medio e T l'entità delle transazioni. Nè l'entità della transazione e la velocità della circolazione subiscono spostamenti per effetto dell'aumento della massa monetaria.

Per un'esatta e completa valutazione di tale teoria riteniamo opportuno riportare le conclusioni della critica fattane dall' Arias (1) »

« a) Le leggi che definiscono il valore di scambio della moneta non si possono costringere in una formula unica, che raccolga gli elementi, di cui codesto valore risulta e ne stabilisca la incontestabile correlazione;

b) I rapporti tra gli elementi e l'azione di ciascuno di essi sul prezzo si presentano variamente nel tempo e nello spazio, come sono varie, e spesso intimamente connesse, le cause che influiscono su ciascuno degli elementi stessi. Quindi le influenze della quantità monetaria sui prezzi, o viceversa dei prezzi sulla quantità monetaria, della quantità monetaria sul volume delle transazioni e, viceversa, delle transazioni sulla quantità: mentre sono normalmente coesistenti, sono tali da fare apparire prevalente piuttosto ora l' una ora l'altra tendenza;

c) Non sono, però, nè le variazioni monetarie di carattere temporaneo, nè le variazioni cicliche dei prezzi, neppure le variazioni stagionali, quelle che si presentano come un'eccezione al principio quanti-

---

(1) Op. cit. p. 380 e seg.

tativo il quale ha in questo, come in tutti gli altri casi, lo stesso carattere di approssimazione molto imperfetta alla verità ».

304. La valutazione dei beni economici è compiuta con riferimento ai requisiti di lunghezza, larghezza capacità, volume e peso, sia per lo scambio delle frazioni, sia per la determinazione del prezzo correlativo, su la base di quello unitario di compravendita.

Sin da epoche antichissime si sono adottate unità di peso e misura, che odiernamente formano un sistema generale ed organico di multipli e sottomultipli, per la commisurazione dei quantitativi ai prezzi.

La determinazione obbligatoria delle unità di peso e di misura, colla crescente estensione dei rapporti commerciali, richiede l'intervento regolatore dello Stato: all'interno mediante apposite norme legislative e regolamentari, ed all'estero mediante speciali convenzioni internazionali; così che odiernamente si hanno unità di peso e misura internazionali.

305. Le unità di peso e di misura devono, come dicevamo, corrispondere a quelle tipo prestabilite da leggi e da convenzioni internazionali; ma quelle comunemente adottate presentano delle inevitabili inesattezze, che si accentuano secondo i rami di commercio: così sono minime per il peso dei metalli preziosi, notevoli per le merci di tenue valore e che si pesano in grandi quantità.

Lo Stato mediante uffici speciali sorveglia, sia con la verificazione con bollo preventivo all'uso, che con contravvenzioni durante l'esercizio, affinchè queste tolleranze, dipendenti dalla materia e struttura dei pesi e misure, non vadano al di là di un limite, e non riescano di danno e di frode alle persone che compiano acquisti o vendite. Oltre la revisione periodica dei pesi e misure adottate dai commercianti,

speciali norme sono adottate per la fattura di questi strumenti, ad evitare che con l'uso prolungato perdano della loro precisione. Le misure lineari devono, quindi, avere una sezione determinata, le estremità metalliche ed essere costituite in legno duro e forte; i pesi devono essere fatti di materia solida e quelli inferiori ai cinque chilogrammi devono essere di un sol getto, senza parti mobili e scevri di materie estranee. Le alterazioni apportate ai pesi e misure, come la mancanza di bollo o di verificazioni periodiche e preventive, importano contravvenzione dell'esercente con le conseguenti responsabilità penali.

306. La legislazione italiana impone una verificazione, preventivamente all'uso, dei pesi e delle misure, ed una periodica, dimostrata da un bollo speciale appostovi, mediante il pagamento della tassa relativa, e che porta impresso l'anno di verifica da parte dell'ufficio che l'ha compiuta. La verificazione è obbligatoria per tutti quelli che ne fanno uso in commercio, e conseguentemente ne sono esclusi coloro che ne facciano uso sia personale che relativo alla propria azienda o gestione privata.

Per le misure di vetro trasparente per liquidi è obbligatorio che portino inciso od a rilievo sul collo un segno o tratto, che indichi l'altezza a cui deve giungere il liquido; e per le misure di maiolica od altra materia non trasparente l'altezza da raggiungersi dal liquido deve essere indicata da una striscetta di stagno. Uguali disposizioni sono contenute nella legge tedesca, che concerne la vendita dei liquidi in botti ed altri fusti, quando esternamente ne sia stata indicata la capacità dagli uffici speciali preposti (1).

---

(1) Sono del pari istituiti, specialmente dalle Camere di commercio e dai Comuni, speciali *uffici di pesa e misurazione*

307. Il sistema metrico decimale odiernamente adottato universalmente è un portato della Costituente francese del 1799; dalla quale, dopo molti studi dell'Accademia di scienze di Parigi, venne adottato. Le unità di misura, coi multipli e sottomultipli, sono ben note, sì dal dispensarci dal farne una rassegna.

Il sistema metrico decimale francese, introdotto nel 1799 e revocato nel 1812 da Napoleone per le difficoltà d'applicazione incontrate, venne adottato e reso obbligatorio nel 1840 e successivamente nella più parte degli Stati. In Italia preesisteva negli ex-Stati e, dopo il regime unitario, venne reso obbligatorio con legge 28 luglio 1860; ma continuano nei rapporti privati ad usarsi misure regionali o locali, favorite specialmente dall'uso fattone negli antichi catasti censuari ancora in vigore. Nel 20 Maggio 1875 venne costituita tra diciassette Stati aderenti (Francia, Italia, Germania, Austria, Russia, Svizzera ecc.) una convenzione per la creazione e conservazione delle misure metriche tipo o campione; creandosi un ufficio internazionale permanente dei pesi e misure con sede a Parigi, sotto la direzione di un Comitato scientifico, a spese degli Stati aderenti.

L'Inghilterra e gli Stati Uniti, con le rispettive colonie, consentono l'uso del sistema metrico negli atti ed esercizio del commercio, ma hanno un sistema proprio costituito: come unità lineare, dallo *yard* (0,914 m), diviso in tre piedi di 12 *oncie*; — come unità di superficie, la *ruthe* (1210 *yards* qua-

---

pubblica, siti in prossimità dei mercati pubblici o degli scali ferroviari e marittimi; e nei quali pubblici pesatori, mediante il pagamento di speciali dritti, provvedono al controllo sulla misurazione delle merci e derrate, su richiesta degli interessati.

drati), l'*acro* (4840 *yards* quadrati): — come unità di capacità, il *gallone* (110 libre di acqua pura a 62° *Fahrenheit*) diviso in 4 *quarts* ed 8 *pints* ; — come unità di peso, la libra (412 gr), di 16 *oncie*, ciascuna di 16 *drams* e queste di 16 *grani*.

La Russia, che aveva adottato il sistema metrico, nei rapporti commerciali interni ha speciali misure legali: per unità di peso il *pud* (475 gr.) di 32 *oncie*; per unità di misura lineare, il *piede* (10,304 m), di 12 *oncie*, e la *versta* (1066 m).

La Svizzera ha come unità lineare il *braccio* (0,6 m.); ed unità di peso la *libra* (500 gr.)

308. Diamo il quadro delle unità di misure, coi relativi multipli e sottomultipli principali, ed i relativi segni d'abbreviazione, determinati dal Comitato internazionale di Parigi:

MISURE LINEARI		MISURE DI SUP.		MISURE DI CAP.		MISURE DI VOL.		MISURE DI PESO	
Chilometro	Km	Chilom. quad.	km^2	Ettolitro	hl	Metro cubo	m^3	Tonnellata	T
Metro	m	Ettaro	ha	Decalitro	dl	Stero	s	Quintale	Q
Decimetro	dm	Ara	a	Litro .	l	Decimet. cubo	dm^3	Chilogramma	Kg
Centimetro	cm	Metro quad.	m^2	Decilitro	dl	Centimet. »	cm^3	Ettogramma	eg
Millimetro	mm	Decim. »	dm^2	Centilitro	cl	Millimet. »	mm^3	Decagramma	dag
		Centim. »	cm^2					Gramma	g
		Millim. »	mm^2					Decigramma	dg
								Centigramma	cg
								Milligramma	mg

RAGGUAGLIO delle misure e dei pesi del sistema metrico decimale con le misure ed i pesi di altri sistemi europei ed extra-europei.

PAESI	Misura di lunghezza 100 metri	Misure per gli aridi 5000 litri	Misure per i liquidi 100 litri	Pesi 100 Kgr.
AUSTRALIA . . .	eguali a: 109,364 Yards	eguali a: 17,794 Imp. Quarters	eguali a: 22,009 Imp. Gallons	eguali a: 220,462 Pound avdp.
AUSTRIA	100 Meter	50 Hektoliter	100 Liter	100 Kilogramm.
BELGIO	100 Mètres	50 Hektolitres	100 Litres	100 Kilogrammes.
BRASILE	100 Metros	50 Hektolitros	100 Litros	100 Kilogrammos
DANIMARCA . . .	159,309 Alen	35,495 Tönder	103,509 Potter	200 Fund.
EGITTO	100 Mètres	50 Hektolitres	100 Litres	100 Kilogrammes.
FRANCIA	100 Mètres	50 Hektolitres	100 Litres	100 id.

Germania . . .	100 Meter	55 Hektoliter	100 Liter	100 Kilogramm.
India	100 Piki	50 Kilò	100 Litre	66,666 Mine.
Inghilterra . .	109,364 Jards	17,194 Imp. Quarters	22,009 Imp. Gallons	220,462 Pounds avdp.
Italia. . . : .	100 Metri	50 Ettolitri	100 Litri	100 Kg.
Irlanda	100 Meter	50 Hektoliter	100 Liter	100 Kilogramm.
Portogallo . .	100 Metros	50 Hektolitros	108 Litros	100 Kilogrammos.
Russia	149,609 Arschin	23,821 Tschetwert	81,307 Kruschka	244,191 Pud.
Serbia	100 Pik	—	100 Oke	100 Oke
Spagna	100 Metros	50 Hektolitros	100 Litros	100 Kilogrammos.
Stati Uniti .	109,364 Yards	17,194 Imp. Quarters	22,009 Imp. Gallons	220,462 Pounds avdp.
Svizzera. . . .	100 Meter	50 Hektoliter	100 Liter	100 Kilogramm.
Turchia	100 Màtres	50 Hektolitres	100 Litres	150 Kilogrammes

PARTE QUINTA

L'ECONOMIA DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

PARTE QUINTA

L' ECONOMIA DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Cap. 1. — **Politica commerciale.**
» 2. — **I due sistemi di politica commerciale: protezionismo e libero scambio.**
» 3. — **L'ordinamento e la tecnica del regime doganale.**

BIBLIOGRAFIA.

Agnelli. Libero scambio (Milano, Hoepli, 1900);
Ashley. *The Tariff Problem* (London, 1911); C. Brouilhet. *Essai sur les ententes commerciales* (Paris, Alcan, 1895); Buzzetti. Teoria del commercio internazionale (Milano, Hoepli, 1877); Bastable. The theory of the international trade wit some of its applications to economic policy (Dublino, Hodges, 1887); Billolet. Du commerce, des douanes et du système de prohibition (v. I°. Paris, Paddi, 1884); Bruni. Codice doganale italiano (Milano, Hoepli, 1894); Bickerdike. The theory of incipient taxes (in « Economic Journal » XVI. 1906); R. v. der Borght. Handel und Handelspolitik (Leipzig, 1900); Cunningham. The case against Free Trade (London, 1911): Id. Lo sviluppo dell' industria e del commercio inglese nei tempi moderni (nella « Biblioteca di storia economica » del Pareto, vol. VI°.); G. Cohn. Nationalökonomie des Handels und Verkerhwesen (Stuttgart, 1898); A. Cabiati e L. Einaudi,

L'Italia ed i trattati di commercio (Milano, Tip. Operaia, 1903); Cognetti De Martiis. I due sistemi di politica commerciale (in « Biblioteca dell' Economista, serie IV^a. v. I°.); Coletti. Valore statistico delle cifre del commercio internazionale (Torino, Bocca, 1903); Cunningham. Effect of export and import duties excamined by the Gaphic Metod (in « Economic Journal », XIII. 1903); Chevalier. Esame del sistema protettore (nella « Bibbl. dell'Economista », serie II^a. vol. 8°.); Dalla Volta. Saggi economico-finanziari sull' Inghilterra; Protezione e libero scambio (Palermo, 1912); I. W. Davemport. Il Commercio del Mondo (Torino, Bocca, 1915); R. Dalla Volta. Le grandi Compagnie coloniali, (nei « Saggi economici sull'Inghilterra », Palermo, 1912); De Francisci-Gerbino. Commercio internazionale e politica commerciale (Palermo, 1907); De Lavison. La protection par les primes (Paris, Rousseau, 1901); R. Dalla Volta. La ripercussione e la incidenza dei dazi doganali (Firenze, Lumachi, 1904); Edgenworth. The Teory of international value (in « Economic Journal » IV°. 1904); Ellena. I mali ed i benefizi del sistema delle tariffe (nella « North American Review », 1884); Id. L'elemento economico e l'elemento tecnico delle dogane (nell' « Archivio di statistica », VI°, fasc. 3°.); Id. Énquete sur le regime douanier (Paris, Imp. Nationale, 1889-93); Fontana-Russo. Trattato di politica commerciale (Milano, Hoepli, 1907); M. Fanno. L'espansione commerciale e coloniale dei popoli moderni (Torino, Bocca, 1906); Fraschetti. La politica commerciale italiana (nel « Giornale degli Economisti », 1915); M. Fanno. Contributo alla teoria dell'offerta a costi congiunti (nel « Giornale degli Economisti », 1914); Fontana-Russo. I trattati di commercio e l'economia nazionale (Roma, Soc. ed. Dante Alighieri, 1902); Ferrara. Le dogane moderne (nella « Biblioteca degli Economisti », serie II^a. vol. 8°); E. Frey. Trattati di commercio fra gli Stati Europei (nella « Biblioteca degli Economisti » serie IV., v. I°.); Funck-Brentano. Les tariffes douanières et les traités de commerce (Paris, Rousseau, 1896); Graziani. Problemi speciali di valore di scambio).

Grunzel. Handelspolitik. (Leipzig, 1901); Giffen. Sull'uso delle statistiche d'importazione e d'esportazione (nella « Bi-

blioteca degli Economisti » Serie IV. v. I°.); Hobson. International trade, ecc. (London, 1904); V. Holler. L'organisation et l'action économique mondiale, ecc. (nella « Revue économique internationale », 1909); Kobatsch. Politica economica internazionale (trad. Bocca, Torino, 1913); Hellauer. System des Welthandslehere (Berlino, 1900); Iannaccone. Il dumping e la discriminazione dei prezzi (in « Riforma sociale », 1914); Krähel. Il sistema delle tariffe doganali. (negli « Annali del Conrad ». Jena, 1881); G. Lacarpentier. Le commerce international. (Paris, Rivière, 1908); Leroy-Beaulieu. Trattato di scienza delle Finanze (nella « Biblioteca dell'Economista », Serie III^a. p. I^a. cap. 3°.) G. Mygat Fisk. International Commercial Policies (New Jork, Macmillan, 1907): Morgenroth Willi. Die Exportpolitik der Kartelle (Leipzig. Dunker u. Humboldt, 1907); I. Mallet. Free exhange (London, 1897); Pigou. The incidence of Import Duties (in « Economic Journal » XVII°. 1907); Pareto. Il massimo di utilità per una collettività in sociologia (nel « Giornale degli Economisti » 1913); Patten. The economic basis of protection (Paris, 1899); Pierce. The Tariff and the trusts (New Jork, 1911); Pigou. Protective and preferential import duties (London, 1906); Rabbeno. Protezionismo americano (Milano, 1895); Roscher. Nationalökonomie des Handels und Gewerbefleisses (3°. vol. del System der Volkswirthschaft, Stuttgart, 1882); Ricca-Salerno. Protezionismo e libero scambio nei paesi vecchi e nuovi (in « Bibl. dell'Economista », Serie II^a, vol. I°, p. I^a.); Stringher. Note sulle statistiche commerciali (nella « Bibl. dell'Economista » serie IV, volume I°); Schippel. Grundzüge der Handelspolitik, ecc. (Berlin, 1902); Sabbatini. Esportazioni italiane nell'Europa orientale (Torino, Bocca, 1904); Sonnendörfer. Usanze e parità del commercio internazionale, ecc. (Berlino, 1880); Stuart Mill. Delle leggi dello scambio internazionale e della distribuzione dei lucri nel commercio fra le regioni del mondo commerciale (nella « Bibl. dell'Economista », serie III^a, v. IV°); Taussig. The Tariff history of the United Staates (New Jork, 1909). Id. Some aspects of the Tariff question (in « Harward Economic Studies », XII, 1915); Id. Wages and prices in relation to traditional trade (in « Qua-

terly Journal of Economics », XX°, 1906); Walker. Protezione e protezionisti (nella « Bibl. dell'Economista », serie VI^{a}, v. 4°); Walras. Theorie du libre échange (nella « Révue d'économie politique » XI)..E. Vita. Politica commerciale e protezionismo (nel « Digesto italiano », Torino, Un. tip. ed. tor. 1914).

Cfr. le trattazioni speciali sulla politica commerciale delle varie nazioni: Peez, Austria; Mahaim, Belgio; Scharling, Danimarca; Arnauné, Francia; Sombart, Italia; Lotz-Scheel, Germania; Fuchs, Inghilterra; De Reus, Olanda; Wiltschenski, Russia; Gwinner, Spagna; Ströll, Stati Balcanici; Mayo Smith, Taussig e Seligman, Stati Uniti d'America; Fahlbeck, Svezia e Norvegia; Frey, Svizzera (nella » Bibl. dell'Economista » Serie IV^{a}, v. I°); e De Scherzer. La vita economica dei popoli. Manuale di geografia commerciale (ivi, serie IV^{a}, vol. 2°, p. I^{a}).

CAPITOLO I.

Politica commerciale.

309. Stadi ed orientamenti della vita commerciale — 310. Espansione demografica ed espansione commerciale — 311. La divisione del lavoro e l'attività degli scambi — 312. Le funzioni del commercio internazionale — 313. Direttive e basi di esplicazione — 314. Finalità ed azione della politica commerciale — 315. La distribuzione e circolazione delle merci e dei valori commerciali — 316. Influenze ed effetti sulla circolazione monetaria e fiduciaria internazionale — 317. Incremento ed impulso nel movimento degli scambi — 318. I fattori della politica commerciale, cause determinanti e coefficienti regolatori — 319. Influenza della politica tributaria dello Stato — 320. Influenza dei rapporti politici e sociali internazionali — 321. I fattori minori inerenti alla produzione ed ai mercati — 322. Configurazione del commercio internazionale per effetto della politica commerciale — 323. Il regime doganale; rapporti con le linee ferroviarie e di navigazione — 324. Politica commerciale ed espansione coloniale — 325. Funzioni in rapporto all'espansione demografica in altri Stati ed alla formazione di colonie libere. — 326. Trattati e convenzioni commerciali internazionali — 327. Come lo Stato provveda alla tutela degl'interessi commerciali all'Estero — 328. Funzione dei Consolati, Agenzie consolari, Delegati commerciali — 329. L'azione privata, singola od associata, per l'incremento e la tutela del commercio nazionale all'Estero, basi e direttive principali d'azione.

309. « Il commercio estero, osservava il Cairnes (1), non soltanto ci fornisce le merci più a buon prezzo che se le fabbricassimo noi con i nostri mezzi, ma ci fornisce anche molte merci, che senza di esso non potremmo avere affatto ».

Le nazioni, che maggiormente conquistarono una floridezza economica duratura, trassero vivide energie, nuove forze dinamiche nella loro evoluzione, dal commercio internazionale; e grandi Stati produttori stanno a fronte di modeste nazioni la cui attività si dedicò quasi completamente ad attuare gli scambi internazionali.

Poichè due stadi, sia pure non delimitati, si hanno nella storia del commercio internazionale: nel primo gli Stati possono dividersi in produttori o scambisti, secondo che la loro attività prevalentemente si rivolse a produrre o al trasporto ed al baratto tra una nazione e l'altra delle merci che le diverse attitudini naturali e demografiche di queste producevano. Nel secondo periodo, essenzialmente moderno, ogni Stato produttore è anche commerciante, sia che il mare lo arricchisca di porti, come l'Inghilterra; sia che l'estensione territoriale si prospetti con limitato litorale sul mare, come la Germania.

Ne deriva che odiernamente non esistono popoli prevalentemente od unicamente marinari; le stesse repubbliche marinare d'Italia non hanno più avuto ragione di rinnovellarsi al sopravvenire di una nuova grande organizzazione economica nazionale che racchiude in sè l'elemento produttore e scambista.

La storia degli scambi internazionali si collega a quella generale del commercio ed esorbiterebbe dal

---

(1) Cairnes, *Principii*, cit. p. 283

campo di questa trattazione il ripeterla; è opportuno piuttosto delineare l'importanza assunta dallo scambio internazionale in rapporto all'espansione demografica dei popoli.

310. Uno dei maggiori propulsori, invero, degli scambi internazionali è stato certamente, e continua ancor oggi ad esserlo, l'espansione dei popoli europei. Poichè se da una parte l'estendersi del movimento coloniale ed emigratorio è dovuto ad esuberanza demografica, dall'altra è determinato essenzialmente dalle energie d'espansione economico-commerciale delle nazioni *colonizzatrici;* le quali con lo stabilirsi di nuclei di emigrazione in nuove regioni vanno formando nuovi grandi mercati, da cui derivano i prodotti che le regioni colonizzate, in speciali condizioni naturali ed in uno stadio non avanzato di sfruttamento, forniscono a costi comparati vantaggiosi. Grandi linee di traffico, quindi, si determinano tra la madre patria e le colonie, tra queste e le altre nazioni, sia direttamente che a mezzo della prima. Il commercio internazionale, ravvivato da sempre nuove energie e completato nelle sue forme, meglio tende a far delineare la divisione delle produttività fra gli Stati a seconda delle attitudini delle masse e le condizioni delle regioni. Mentre tisiche produttività, intorno a cui si sperdono tante energie, tentano, ma invano, di salvarsi dalla legge economica che assegna un campo di attività a ciascuno secondo le proprie attitudini, il commercio internazionale, anima dei rapporti sociali, riunisce i mercati internazionali e gli organismi produttivi in un unico fine: il benessere economico dei popoli, con una graduale diminuizione dei costi produttivi, determinando l'attività delle masse e del capitalismo sempre più verso una giusta e naturale divisione del lavoro.

311. Ogni Stato ha bisogno di una somma di beni economici, la cui completa produzione interna porterebbe ad un'artificiale divisione delle produttività tra il capitale e le masse operaie, contraria a quella secondo le energie naturali e le attitudini delle masse, che solo si compie con minimi sacrifizi e porta ai minimi costi. Il commercio internazionale, secondo la classica definizione del Cairnes (1), determina la riduzione dei sacrifizi di produzione, oltre a mettere a disposizione merci, che non potremmo addirittura produrre. La politica commerciale a ciò tende, subentrando alla primitiva rigida politica di antagonismo fra i popoli, di cui ravviva i rapporti mediante il legame economico, col metterli in un continuo stato di dipendenza l'uno dall'altro (2). Tanto più, anzi, si stringe il legame economico di scambio tra due unità politiche, quanto più la specializzazione delle produttività si va determinando secondo le forme consentanee a ciascun organismo produttivo. Invero, lo Stato nel suo stadio sociale non evoluto presenta l'elemento caratteristico di una completa astensione da ogni duraturo rapporto di scambio con le altre nazioni; ed, anche quanto tale rapporto esista, non è già per le merci di principale consumo, che vengono prodotte direttamente in una vera indipendenza economica.

Con lo svolgersi dei rapporti sociali fra le nazioni si vanno anche sviluppando quelli commerciali, finchè la politica economica non assume, in tempi più o meno vicini a noi a seconda degli Stati, anche un'azione direttiva dei rapporti fra le nazioni. L'accentuarsi

(1) Cairnes, *Principii fondamentali*, cit. p. 283.

(2) Vedi: Spencer, *Principii di Sociologia, parte V^a. capo XVII^o.* in « Biblioteca dell'Economista » *3^a. Serie, Vol. XII^o, parte II^a.*

dei bisogni e dei consumi, costringendo i produttori con tanto spreco di energia ad adattare le energie naturali a produttività le più disparate, indusse i Governi a dar impulso al commercio internazionale per procacciarsi i prodotti di difficile e svantaggiosa produzione in patria, convergendo le attività dei produttori nazionali in quelle forme che più si mostravano consone alle condizioni naturali della regione ed all'attività delle masse produttrici (1).

312. Da quanto abbiamo accennato, intorno alle cause di espansione del commercio internazionale, ne sorgono delineate le funzioni sull'unica base del reciproco vantaggio degli Stati nei costi comparati di produzione e nel:

a) determinare la giusta divisione delle produttività secondo le energie naturali delle regioni e la possibilità di massimo sfruttamento di esse, tendendo ad un relativo massimo rendimento dei fattori di produzione e ad un minimo conseguente consumo di energie;

b) provvedere le nazioni, in date forme produttive specializzate o di insufficiente produzione, determinando sui loro mercati continue correnti commerciali d'importazione dei prodotti, di cui per le condizioni naturali delle loro regioni od in vista della dispersione delle energie hanno abbandonato o diminuito la produzione; donde deriva varietà e continuità di offerta ed attiva concorrenza:

c) dare impulso all'espansione demografica ed economico-sociale delle nazioni.

313. Perchè queste tre funzioni, che però non sono

---

(1) Cfr. Bastable, *La theorie du commerce international*. (*Paris Laval*, *1900*).

divise in pratica, si esplichino con una necessaria normalità e si stabilisca un duraturo contatto economico fra le nazioni, occorrono essenzialmente due elementi di equilibrio reciproco, costituenti la loro base prima.

Anzitutto occorre che ciascuna nazione trovi nell'acquisto dei prodotti dell'altra un vero vantaggio sui costi comparati delle merci importate, rispetto a quelli che si avrebbero se prodotte direttamente (nei costi delle merci importate sono comprese le spese di trasporto ed accessori). In altri termini, deve coesistere un'effettiva superiorità dell'un organismo economico sull'altro, per condizioni speciali degli elementi produttori a produrre l'una anzichè l'altra merce, che a sua volta si procaccerà con l'importazione da altri organismi economici.

Poi, si richiede che i valori utilitari (1) delle importazioni, data l'applicazione della legge precedente, siano almeno equivalenti a quelli delle esportazioni; o meglio, che la somma dei sacrifizi impiegati nella produzione delle merci esportate sia inferiore a quella che si sarebbe impiegata nella produzione interna delle merci importate.

Verificandosi queste due condizioni, si ha la base

---

(1) Parliamo di valori utilitari non di quantità o semplici valori, poichè ciò rappresenterebbe un grave errore; e, come giustamente ammoniva il Pareto (nel *Cours d'économie politique*, Lausanne, 1896,) deve tenersi conto dei costi delle merci di consumo necessario, non di qualsiasi merce che pur corrisponda ai gusti del popolo. Se una comunità, egli dice, produce vantaggiosamente corallo e l'altra frumento, a nulla giova che, specializzate nelle lore produzioni, la prima produca maggior quantità di corallo, poichè non verrà accettato nello scambio internazionale, avendo carattere di prodotto lussuoso e non di consumo diretto.

dell'equilibrio nel commercio internazionale, di cui in appresso diremo.

Osservava lo Stuart Mill (1): che quando due paesi trafficano insieme in due classi di merci, il valore di queste relativamente l'una all'altra si equilibra alle inclinazioni ed alle condizioni dei consumatori d'ambo i lati; di guisa che le quantità, richieste da ciascuno dei due paesi, della merce che importa siano esattamente quelle necessarie e sufficienti a pagare quelle che esso esporta. Ma fra le due classi di merci scambiate vi possono essere delle variazioni determinate dalla relazione fra i costi di produzione nell'un paese o nell'altro e quindi le proporzioni fra gli scambi assumono i limiti dei costi comparati. Può darsi che il vantaggio risultante dallo scambio sia egualmente diviso; ma sarà più spesso ineguale ed in qualche caso addirittura escluso per uno dei paesi. Teoricamente tale guadagno è costituito dalla differenza tra il costo delle merci importate e quello a cui il paese importatore potrebbe produrle coi propri mezzi (2); ma, in effetti, è rappresentato dal costo delle merci che è costretto esportare per pagare le importazioni.

314. Dopo queste brevi considerazioni sugli scambi internazionali si delineano le funzioni regolatrici della politica commerciale in quattro forme:

a) agisce sulla distribuzione della ricchezza e sulla circolazione monetaria;

b) determina l'equilibrio economico commerciale fra le nazioni;

c) dà graduale dinamico impulso alla produttività economica;

(1) *Delle leggi dello scambio internazionale*, (nella « Biblioteca dell'Economista », serie IIIª, vol. 4°) p. 696 e seg.

(2) Cfr. Cairnes. *Principii*, cit. p. 284.

d) esemplifica o facilita lo scambio internazionale.

Svolgeremo sinteticamente questi concetti.

La politica commerciale esercita una generale influenza sull'organismo economico della nazione; la esercita sulle produttività, ad alcune delle quali dà incremento e favore mettendole in speciali condizioni di svolgimento; agisce sul capitalismo e sulle energie produttive tutte, determinandone e inducendone l'azione verso date forme produttive; conseguentemente ha notevole influenza sull'occupazione delle masse operaie e sui salari, dipendenti e l'uno e gli altri dalle forme e condizioni dell'organismo economico. L'intero movimento capitalistico dipende direttamente dall'indirizzo di politica commerciale seguito dalle nazioni; inquantochè, con l'accentuarsi di saldi contatti economici fra gli organismi politici, vien richiamato in altri Stati, sia sotto forma di azioni o di debito pubblico, sia nella formazione di nuove aziende economiche in paese estero. Tale facile impiego del capitale mobile in altra nazione, che in patria avrebbe limitato campo d'azione, produce due importanti coefficienti di utilità alla nazione da cui deriva: attiva gli scambi del paese immigrato e vi determina un regolare flusso di merci prodotte in un organismo favorevole a costi comparati minori; ritorna in patria arricchito delle utilità ricavate in altro organismo economico e con lo sfruttamento di altre energie naturali. Ciò costituisce uno degli elementi compensatori del disquilibrio economico internazionale fra i valori delle importazioni e quelli delle esportazioni.

Questa influenza sugli organismi economici e sulle energie produttrici viene esercitata prevalentemente col sistema protezionista, mediante il quale la politica commerciale determina artificialmente nuovi va-

lori ai prodotti e agli elementi produttori, mentre nel regime libero-scambista le produttività si delimitano in quelle forme in cui la nazione ha effettive superiorità economiche sulle similari estere.

Non possiamo seguire nelle sue oscillanti manifestazioni, data l'indole sintetica di questo capitolo, l'assodata influenza del sistema di politica commerciale sui fattori produttivi, sia in rapporto ai salari che ai redditi capitalistici: influenza che va estendendosi tanto negli Stati a doppio regime protezionistico, industriale ed agricolo, quanto in quelli a singole forme protette.

Basterà notare come le masse operaie siano spinte verso quelle produzioni di cui sia elevato, mediante i dazi protettivi, il valore commerciale o ne sia eliminata la rapida discesa, che in altre si verifica; così nei paesi agricoli si sono dirette alle produzioni industriali meglio rimunerative e più protette. In egual maniera si determinano gli impieghi capitalistici; ma un tale aumento nei redditi capitalistici e nei salari non avviene in modo assoluto, rispetto a quelli che erano in un periodo anteriore normale dell'organismo produttivo, ma solo rispetto a quelli che, per la concorrenza estera, sono o sarebbero gradualmente discesi.

Invero, i dazi protettivi intervengono non già ad elevare il corso normale nei valori dei prodotti in patria, bensì ad equiparare quelli d'importazione, finchè i primi riprendano il regolare corso, anteriore alla causa di deprezzamento. Donde deriva che questo aumento, che interviene per i costi comparati deprezzati e non per quelli normali, non avrebbe ragione di esistere, data l'inferiorità dei valori delle merci dei concorrenti importatori.

La medesima legge, quindi, del ristabilimento nor-

male dei costi deprezzati, eliminando gli effetti della causa deprezzatrice, regola, mediante il sistema di politica commerciale, l'intiero organismo produttore nazionale.

Sia le nazioni che abbiano circolazione monetaria deprezzata, sia quelle che vogliano accrescere o costituire il tipo aureo, non disponendo di notevoli depositi metallici, tendono a questo graduale consolidamento delle loro riserve metalliche mediante il commercio internazionale con Stati a circolazione più alta, iniziando uno speciale indirizzo di politica commerciale.

Tale azione può esercitarsi sia direttamente, mediante l'esportazione dei prodotti esuberanti, in altre nazioni riportandone riserve metalliche, sia indirettamente sui mercati intermediari mediante un giro di circolazione; e dipende immediatamente dalle solide condizioni economiche del paese esportatore, in quanto che presuppone in quest'ultimo una esuberanza annuale di produttività da cedersi in cambio di riserva metallica, oltre quella da darsi in cambio dei prodotti importati per il consumo nazionale; così che alla fine di ciascun esercizio finanziario il capitale monetario e fiduciario assorbito dallo Stato sia superiore a quello ceduto ad altri organismi produttivi per prodotti importati.

315. Perchè si stabilisca l'equilibrio economico internazionale occorre che i debiti della nazione per importazioni siano equiparati almeno dai crediti per esportazioni, e tra uno Stato e l'altro si abbia una naturale equivalenza. Quanto più uno Stato risulti debitore dopo il saldo economico fra i valori importati e esportati, tanto più si ha un flusso monetario in soddisfazione da questo alla nazione creditrice; flusso che fa le veci di quella mancata esportazione di merci nell'altra, che solo avrebbe potuto fare sta-

bilire l'equilibrio economico. L'aumento della ricchezza monetaria, mediante lo scambio internazionale, equivale ad un immagazzinamento di energie economiche che si pongono in riserva, inquantochè la moneta non si vuole per se stessa, ma per i beni economici che riesce a procacciare.

Invero, come si è dovuto per procurarsela cedere ad altri organismi sociali una quantità di prodotti nella cui formazione coesiste l'impiego precedente di energie produttive capitalistiche, naturali ed operaie; così in possibili periodi di crisi economica per la nazione, di guerra o d'altra causa di perturbamento economico, con un procedimento inverso a quello tenuto nel baratto della merce in moneta, si potrà procurare merci cedendo le riserve monetarie assorbite (1).

Si vuole evitare in tali periodi anormali il fallimento economico della nazione, o che si oberi di debito pubblico e di prestazioni varie verso le nazioni estere (2), o che venga impoverita delle sue riserve metalliche così da ricorrere agli effetti funesti del corso forzoso; funesti, sia per la vita economica nazionale che per

---

(1) Mill, *Principii di economia politica* (in « Biblioteca dell'Economista » Serie 1ª vol. XII).

(2) Davvero dannosi sono gli effetti della dichiarata insolvenza di uno Stato ed a vari mezzi si ricorre per un pronto pagamento: il Pantaleoni (nei suoi *Scritti vari di Economia*, Palermo 1904) ne dà chiari esempi. Modernamente quelli più usati per i debiti diretti dello Stato, e non sono mancate delle applicazioni in questi ultimi tempi, consistono nell'esazione diretta dei dazi doganali da parte dello Stato creditore nella nazione debitrice, o anche nell'impossessarsi, a garanzia, di alcuni territori e punti non strategici, fino all'effettivo pagamento.

i rapporti con l'estero, rimanendo fuori dai rapporti di politica commerciale precedente finchè non abbia ricostituito la sua circolazione monetaria.

Trattasi in tali casi di periodi temporanei di esodo monetario, i quali possono riuscire, per lo Stato in crisi, di minore o maggior danno per la sua funzione economica, più o meno duraturi, ma non tali da implicare la vitalità stessa della nazione con l'assumere un carattere di continuità.

Tale legge economica, che qui non è il caso di dimostrare, è dovuta al Ricardo.

Se due mercati, egli dice (1), in cui vi sia dislivello nei prezzi dei prodotti, vengono a comunicare commercialmente, i consumatori di date merci ricorreranno all'acquisto sul mercato a costi più vantaggiosi, determinando nel paese che diventi esportatore un flusso monetario, finchè il paese esportatore, per effetto dell'aumento del medio circolante, eleverà indirettamente anche i prezzi delle merci costituendosi un livello fra i prezzi delle due nazioni considerate.

Ma allorchè l'importazione nell'un paese aumenti e superi l'esportazione, si ha una esportazione di moneta che rialza i prezzi nel paese importatore e deprime i consumi all'interno, rendendo esportabili i prodotti che prima non lo erano.

Ora la politica commerciale tende ad evitare l'incorrere dell'organismo produttivo in questi periodi di crisi; i quali, del resto, una volta verificatisi formano oggetti delle più intense cure di questa branca della politica economica, per saldare in breve ora i crediti delle altre nazioni richiamando nel paese,

(1) Ricardo, *Des principes de l'econ. politique et de l'impôt., chap. VII.* cit.

sempre mediante il commercio internazionale, nuove riserve metalliche, spesso dalla stessa nazione che prima le assorbì, e ristabilendo l'equilibrio economico internazionale. Importante davvero è tale carattere del commercio internazionale, ad evitare degli stadi d'incertezza e d'instabilità economica contrari alla funzione prima della politica commerciale, consistente nel graduale impulso all'espansione degli scambi fra le nazioni.

316. Abbiamo, nel delineare questa funzione della politica commerciale, parlato di quantitativi e riserve monetarie; ma crediamo superfluo aggiungere come debbano in esse considerarsi anche le altre equivalenti forme di credito che le nazioni o i produttori assumono reciprocamente, collegandosi ciò al movimento finanziario internazionale per titoli ed alla circolazione fiduciaria, che nell'odierna stabilità e sicurezza dei rapporti fra gli Stati sostituisce in tanta parte la circolazione monetaria, restandone pur sempre aumentata la potenza monetaria della nazione creditrice sui mercati e verso i produttori esteri.

Da queste brevi considerazioni emerge, quindi, come la politica commerciale abbia completa influenza sulla ripartizione della ricchezza e sul movimento finanziario internazionale.

È assodato che, con l'intensificarsi di rapporti duraturi di scambio tra le nazioni, si determini l'incremento delle forme produttive più rimuneratrici per i produttori e si trascurino o abbandonino quelle forme di difficile e costosa produttività. La dimostrazione sorge evidente quando si pensi alla divisione del lavoro determinata dallo scambio internazionale ed a cui innanzi accennavamo. La politica commerciale tende a vivificare quelle energie economiche, il cui sfruttamento sia vantaggioso rispetto ad altri organi-

smi produttivi, facendovi convergere il capitalismo e le masse operaie; tenendo conto, però, della possibilità di procacciarsi all'estero a costi inferiori quelle produttività che trascura. Infatti, sarebbe grave errore il credere che lo Stato retto a regime protezionista non ammetta questa specializzazione produttiva; poichè se continua a difendere alcune forme in cui ha svantaggio nei costi comparati, non lo fa già per avere un organismo variamente produttore, bensì perchè crede appunto che quelle forme produttive possano in avvenire riuscire vantaggiose sulle similari estere. Ora, il fatto che la politica commerciale eviti un dannoso isolamento economico della nazione presuppone anche che ne risentano gran giovamento alcune forme produttive, che possano gradualmente evolversi ed in breve giro di anni ingrandirsi, a mano a mano che cresca per esse la possibilità di collocamento dei prodotti sui mercati esteri.

I maggiori organismi economici hanno in quest'ultimo secolo avuto un periodo favorevolissimo di espansione riversando sui mercati esteri grandi quantità di prodotti, che in patria avrebbero rappresentato una inutile quanto dannosa fonte di concorrenza. Periodi acuti di crisi economica sono stati attraversati mediante i criteri di politica commerciale, con trattati e convenzioni doganali, usufruendo anche in questo dei rapporti di unione politica fra le nazioni. Gli organismi, specie industriali, che venivano a difettare di materie prime per le manifatture hanno a ciò provveduto, rinnovando la loro vitalità produttiva, col derivarle sia da altre nazioni in rapporti commerciali di scambio con manufatti, sia dalle colonie impiantate in regioni favorevoli. Donde sono derivate da una parte nazioni tributarie di altre per materie prime, dall'altra tributarie per manufatti importati

sui loro mercati: sì che la vitalità stessa dei rispettivi organismi produttori ne dipende in modo reciproco.

317. Costituiti saldi rapporti di politica commerciale fra gli Stati, si facilita ed esemplifica l'intero movimento degli scambi internazionali. In questo hanno grande importanza sia le convenzioni doganali ed i trattati commerciali, sia il movimento finanziario fiduciario che si determina tra importatori ed esportatori: i rapporti di conto corrente e di compensazione dei titoli creditori, il largo movimento di circolazione cartacea risparmiano un continuo passaggio dispendioso di valuta metallica dall'una all'altra nazione. L'importanza di tale funzione finanziaria, fondata sullo scambio fiduciario dei prodotti, emerge evidente dal danno economico che deriva a quegli Stati di cui rinvilisca la circolazione cartacea, od in cui il corso forzoso determini alti tassi d'aggio sulle valute metalliche. Sono gli indici della crisi economica che attraversa la nazione: dipenda essa da precedenti avvenimenti di politica internazionale o da cause finanziarie interne dello Stato.

Rispetto agli effetti dell'aggio nel commercio internazionale (1) accenneremo soltanto che esso provoca anche un forte aumento nelle esportazioni dalla nazione in disquilibrio finanziario, come è concordemente ammesso. La politica commerciale ha sempre tra le

---

(1) *Cfr.* B. Stringher, *Il commercio internazionale ed i corsi dei cambi* (in « *Nuova Antologia* » Novembre 1894); dello stesso Autore. *La politica doganale degli ultimi trent'anni* (Bologna, 1889); *Gli scambi con l'estero e la politica commerciale italiana dal 1869 al 1910* (nel III°. vol. di « *Cinquant'anni di storia italiana* » Roma 1912) p. 9 e seg.

direttive più rigosamente adottate quella di risanare l'organismo commerciale da questo dannoso stato d'anormalità finanziaria, come ne è cura precipua il cercar di evitare che vi si incorra in ogni caso.

318. Economisti ed uomini di Stato diversamente discutono intorno ai due sistemi di politica commerciale, liberista e protezionista; cosicchè ancor oggi dall'una e dall'altra parte si cerca dimostrare e comprovare la bontà della propria tesi. Ma sempre nuovi moventi, che più direttamente interessano la vita economica nazionale, intervengono a far decidere gli Stati a preferire l'adozione dell'uno più che dell'altro sistema. Uno dei principali è costituito indubbiamente dal fattore economico in difesa dell'inferiorità nazionale transitoria in alcune od in tutte le forme produttive.

Finchè la concorrenza si esercitava tra organismi produttori in uno stadio parallelo, o quasi, di sviluppo economico, le difficoltà dei trasporti e la relativa deficienza di prodotti esteri sui mercati nazionali avevano reso di poco divergenti i costi comparati ed il libero scambio fu il carattere, diremo, precipuo della politica commerciale; ma quando, col sorgere di nuovi organismi produttori in pressochè primordiali condizioni di sviluppo e di espansione in regioni ricche di risorse naturali e con l'evoluzione dei mezzi di trasporto, grandi quantità di merci si riversarono nelle regioni già sfruttate ed a costi comparativamente inferiori, i Governi, temendo una prossima crisi delle loro produttività nazionali, intervennero mediante un'appropriato sistema di politica commerciale a regolare il movimento degli scambi nazionali.

Contemporaneamente in alcune nazioni, e specialmente in quelle che disponevano di giacimenti minerari, andavano costituendosi organismi di produzione indu-

striale su solide basi, imponendo i loro prodotti sui mercati esteri a prezzi vantaggiosi: donde derivò che le nazioni rese debitrici e tributarie furono spinte ad imitarle ed adottare uno speciale sistema di politica commerciale per proteggere l'attività del nascente loro organismo industriale, in cui riponevano valide speranze di prospera riuscita, ma che nella forma iniziale mostrava una condizione evidente di inferiorità di fronte ai concorrenti evoluti. Questo secondo movente di determinazione del sistema di politica commerciale odiernamente informa la maggior parte dei regimi adottati.

La scelta e l'applicazione del sistema protezionista, sorto per il contrasto di interessi economici e sociali in genere, sia nella concezione biologica dello Spencer sia in quella dei moderni economisti, si svolge modernamente sotto l'influenza degli stessi fattori delineati; che rivestono, per altro, un maggiore o minore carattere decisivo secondo lo stato di accordo o di tensione degli stessi rapporti politici.

Ne è derivato che questo regime protezionista della politica commerciale non è stato accetto alle teorie dottrinarie, facendo sorgere la concezione, aspramente combattuta, che il libero scambio sia grande e pura ragione sociale di legami fra i popoli, e che la sua applicazione contemporanea presso tutti gli Stati porterebbe ad un massimo edonismo per essi, determinando una utilitaria massima divisione di lavoro ed una conseguente minima dispersione di energie; mentre il protezionismo rappresenterebbe l'interesse egoistico degli Stati, per i quali sarebbe solo ragione determinante l'utilità rilevante che loro ne deriva e, come si esprime il Pareto, «*auro suadente nil potest oratio*».

Questo primo fattore di determinazione dell'indi-

rizzo di politica commerciale, diviso in due forme, s'integra e completa con un altro coefficiente che direttamente ne dipende, ma che assume una propria configurazione ed importanza determinante, ed è costituito dall'espansione del commercio di ciascuna nazione sui mercati esteri, in rapporto alla concorrenza commerciale fra gli organismi produttori.

Base prima di ogni indirizzo ben fondato di politica commerciale è la completa conoscenza delle forme economiche e degli stadi produttori nelle nazioni con cui si hanno o si vogliono intensificare i rapporti commerciali; così da potere con sicurezza agire sui loro mercati eliminando un'attiva concorrenza sui propri per le forme produttrici dipendenti dall'attività economica nazionale. Tale base presuppone un esatto bilancio preventivo del commercio internazionale in rapporto ai costi comparati degli scambi ed alla maggiore utilità nell'importare da questo più che da quel mercato le merci occorrenti al consumo nazionale ed agevolmente esportare e collocare vantaggiosamente quelle nazionali esuberanti. La graduale espansione del commercio internazionale ne dipende direttamente, ed è grave compito l'eliminare gli errori in cui spesso si incorre nel determinare i rapporti economici internazionali. Appunto per l'importanza di tale funzione la politica commerciale ha assunto in quest'ultimo secolo una configurazione ed un'azione del tutto propria.

319. Il movente finanziario, se non ha sempre una notevole importanza determinativa sui tassi protettivi, ne ha però una grande davvero nel regime dei dazi fiscali. Dalle dogane appunto lo Stato trae parte ragguardevole delle risorse del bilancio; anzi alcune volte per l'aumento delle spese pubbliche il Governo, data la difficoltà di aumentare le imposte dirette, è

indotto ad elevare i dazi doganali per ricostituire l'equillibrio del bilancio, donde si aggiunge al dazio fiscale un quantitativo negli effetti protettivi e si ha una nuova forma di dazio economico. D'altra parte, migliorate le condizioni finanziarie dei bilanci nazionali, si moderano tali dazi; ma in ambo i casi si ha una influenza spesso decisiva sugli scambi internazionali.

Ma il fattore finanziario assume carattere determinante quando all'un regime di politica commerciale si voglia sostituire l'altro: in tali casi i provventi doganali scemano od aumentano secondo che il sistema precedente sia protezionista o liberista, salvo a riprendere in un periodo successivo un corso normale; ma la finanza dello Stato ne risente gli effetti, che sono inerenti, come accennavamo, ad una delle basi maggiori di entrata. Così volendo adottare il regime libero scambista, anche quando fosse graduale l'eliminazione dei dazi protettivi, occorrerebbe un elevamento graduale dei tributi interni, sia pure per qualche esercizio finanziario solamente; ma le pressioni tributarie nuove sollevano un malcontento nella Nazione, che non sempre è in condizione da apprezzarne le finalità. In tali casi spesso gli interessi capitalistici trionfano su di ogni tentativo di mutamento del regime doganale (1).

Ancor meglio emerge dimostrata l'influenza del fattore finanziario, quando si consideri che in alcuni Stati minori gli introiti doganali rappresentano per il bilancio una delle fonti principali, come nella

---

(1) Per i ricordi storici cfr. Fontana Russo, *Politica commerciale* (Milano; Hoepli 1907) *lib. II°*.

Confederazione Svizzera (1); e si mostra specialmente nei periodi di fabbisogno straordinario finanziario in cui i governi chiedono, come abbiano già mostrato, alle dogane più che alle imposte dirette i mezzi per ristabilire l'equilibrio nel bilancio dello Stato.

Diversa origine finanziaria, per quanto concerne la politica commerciale, hanno, fra gli altri, i rapporti tra le condizioni tributarie in cui si svolge la produzione nazionale e quelle delle nazioni concorrenti sui propri mercati Se, invero, su di un organismo produttivo preme un regime tributario più gravoso che su quello delle nazioni concorrenti, si viene a stabilire per queste ultime una condizione di superiorità nei costi comparati; e tale impari pressione induce le direttive di politica commerciale ad aumentare gli ostacoli alle importazioni, e quindi i costi sul mercato interno, di tanto quanto è minore negli Stati concorrenti la corrispondente pressione tributaria (2).

Si viene, quindi, indirettamente ad equiparare le condizioni degli organismi produttori, come se fossero soggetti ad una pari pressione dei tributi.

Si è largamente discusso nella dottrina circa il fondamento dei dazi fiscali e la loro incidenza, sin da quando lo Stuart Mill si proponeva il quesito: se un paese potesse con misure legislative procurarsi una più larga entità di rendimento dal commercio estero « di quella che gli spetterebbe nel naturale e spontaneo corso del traffico ». Indubbiamente la imposi-

---

(1) Cfr. Pareto, *Manuale d'economia politica.* (Milano, Soc. Ed. Libraria, 1906), cap. IX.

(2) Cfr. Leroy Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses*; Pantaleoni, *Della pressione tributaria.* (Roma, 1886), p. 72 e seg.

zione dei dazi fiscali sul commercio internazionale rientra nella generale politica fiscale dello Stato per procacciarsi i mezzi occorrenti alle sue funzioni. Occorre, però, esaminarne la incidenza e fino a qual punto questa possa conseguirsi sugli stranieri.

Certamente per le merci in condizioni di monopolio il dazio fiscale incide il produttore sia nelle importazioni che nelle esportazioni, poichè il profitto o l'extraprofitto raggiunge il massimo consentito dalla capacità di acquisto del consumatore. In rapporto, poi, alle importazioni in regime di libera concorrenza il dazio può incidere il consumatore e delimitare la domanda se porta ad un apprezzabile elevamento dei prezzi; e può, conseguentemente, elevare i costi di produzione per effetto della diminuzione del quantitativo di merce che può trovare collocamento; ma può incidere sul produttore sino ad assorbirne l'extraprofitto che avrebbe conseguito per la particolare condizione favorevole conseguita sul mercato di importazione. Quando, poi, tali sopraredditi non esistano per i produttori è dato concludere col Graziani (1), il quale per altro li esclude in via generale, « che la ripercussione non si verifica a danno dei produttori salvo che questi produttori siano in condizioni di monopolio rispetto agli altri produttori interni ».

Per altro, accettando il principio generale che il dazio di importazione ricade sugli stranieri, l'Arias (2) rileva che nella pratica il mutato valore internazionale per effetto delle importazioni porti ad una ben scarsa possibilità di tale incidenza e mostra come al-

(1) *Problemi sociali di valore*, cit. pag. 85.
(2) Op. cit. pag. 168.

l'utilità che ne deriva possa opporsi una contropartita derivante dalla diminuzione od annullamento delle esportazioni, quando il paese importatore possa abbandonare e limitare le importazioni senza sacrificio notevole o ricorrendo ai surrogati.

Per quanto, poi, concerne i dazi sulle esportazioni: se il paese esportatore gode della condizione (ben diversa da quella monopolistica già considerata) « di una maggiore facilità di produzione della merce, senza esclusione assoluta di altri paesi », può verificarsi la incidenza sui consumatori secondo il grado maggiore o minore della elasticità della domanda. Per altro, anche quando il paese importatore non possa ridurre la sua domanda, può applicare misure di rappresaglia sulle merci che esporti nell'altro paese, o delimitare le importazioni di altre merci, determinando per il paese esportatore una diminuzione delle entrate, che precedentemente aveva a pareggio delle importazioni.

La politica commerciale non può trascurare l'esame preventivo degli effetti che le nuove imposizioni possano determinare negli altri Stati: e deve valutare se il rendimento della nuova imposizione fiscale sia compensato almeno dagli altri coefficenti economici che si possono verificare all'interno, principalmente la diminuzione dell'esportazione per la diminuzione del consumo nel paese importatore.

Indubbiamente, però, nella pratica è savio consiglio quello dell'Arias: « quando si tratti di dazi fiscali di non richiedere ad essi niente più che la funzione ad essi propria, che è appunto quella fiscale, anzichè adoperarli come mezzo di arricchimento per il paese con danno proporzionale dei paesi esteri ».

(1) Op. cit. pag. 646.

320. Uguale importanza nelle direttive di politica commerciale hanno assunto i rapporti politico-sociali fra gli Stati. Queste relazioni noi distingueremo secondo la loro natura ed i vincoli economico-politici che creano, delineando nel paragrafo seguente le modalità con cui si svolgono ed intensificano. Esamineremo, quindi, i rapporti economico-politici tra Stati federati, Stati alleati, tra madre patria e protettorati o colonie.

Il più importante legame di politica commerciale sorge fra gli Stati federati; con la loro unione essi intendono costituire, oltre che un unico organismo sociale ed in tanta parte politico, benanco una coalizione economica di difesa e di offesa, per salvaguardarsi dalla concorrenza dei mercati esteri e per esercitarla essi stessi efficacemente sugli scambi internazionali. Tra gli Stati federati generalmente si adotta il sistema del libero scambio, e nei rapporti esterni quello protezionista; cosicchè, mentre favoriscono internamente la tanto vantaggiosa divisione del lavoro e delle produttività, secondo le particolari condizioni delle regioni e le attitudini dei produttori, tendono a provvedere direttamente all'approvvigionamento dei propri mercati eliminando gradualmente le importazioni estere. Ciò spiegasi pel fatto che, occupando tali Stati vaste estensioni territoriali con varia produttività, hanno complessivamente un organismo di produzione e di lavoro pressochè rispondente ai bisogni dei propri mercati; e, conseguentemente, tanto più duraturi sono i vincoli creati dalla politica commerciale fra essi, quanto più effimeri e temporanei diventano quelli con le altre unità politiche.

Similari rapporti di politica commerciale si stabiliscono, sebbene di minore importanza, fra due o più nazioni politicamente alleate, specie se l'alleanza è

fondata su comunità di interessi economico-politici o di unità etnico-sociale. Si attenuano gli ostacoli doganali e si facilita l'intero movimento degli scambi, mediante convenzioni e trattati di commercio, di cui in appresso diremo. Di vero, negli Stati federati come in quelli alleati, si possono costituire durature coalizioni economiche, adottando un unico sistema di politica commerciale, diretto specialmente ad incrementare gli scambi interni, a deprimere e limitare quelli d'importazione dalle altre nazioni. La politica commerciale favorisce queste coalizioni riunendo gli Stati in unica direttiva, mediante il vincolo potente dell'interesse; mentre il legame politico assicura il normale funzionamento di quello economico. Risalendo alle origini funzionali, si è rilevato che questa condizione speciale sta a dimostrare appunto il fondamento delle teorie *spenceriane* sull'origine, nelle comunità guerriere ed industriali, dei due sistemi di politica commerciale.

Ma i rapporti politici si fondano e s'integrano addirittura con quelli commerciali nell'espansione coloniale delle nazioni. Protettorati, colonie e possedimenti territoriali hanno costituito, e costituiscono ancor oggi, una delle basi maggiori per l'espansione degli scambi internazionali, e rappresentano uno dei fattori salienti nel determinare i Governi ad adottare l'uno anzichè l'altro sistema di politica commerciale in tali rapporti esterni; poichè la produzione delle regioni colonizzate si aggiunge a quella nazionale e, mediante il commercio internazionale, affluisce e converge sui mercati della madre patria. Donde deriva per quest'ultima l'interesse di attivare gli scambi con le altre unità politiche per collocare le quantità delle proprie produzioni esuberanti al consumo nazionale, e per trarre

a costi vantaggiosi quelle prodotte su territori che fanno parte politicamente dello Stato.

321. Accenneremo ora ad alcuni minori coefficienti di influenza sull'indirizzo di politica commerciale: la lontananza dei mercati, le coalizioni dei produttori.

Sebbene i moderni mezzi di comunicazione e di trasporto abbiano diminuito gli ostacoli, che la lontananza dei mercati opponeva al contatto commerciale fra i mercati delle nazioni, pur tuttavia questo elemento continua ad ostacolare una libera circolazione commerciale delle merci, con duraturi e larghi rapporti di politica commerciale fra gli Stati. Trattasi in questi casi di mancanza di convenienza nei costi comparati delle merci importate dall'uno più che dall'altro mercato, determinata dall'aumento delle spese di trasporto, dei dazi fiscali e dei tassi di protezione sui costi originari dei mercati di produzione.

Del pari, è accertata l'influenza che le coalizioni interne dei produttori ed i sindacati di commercio internazionali esercitano sul Governo circa la scelta dell'indirizzo di politica commerciale; acquistando addirittura un'azione direttiva sul movimento delle importazioni e delle esportazioni e sulle correnti stesse di derivazione dei prodotti. Tali coalizioni, per altro, sono indipendenti del regime adottato dallo Stato, poichè sorgono tanto in regime di libera concorrenza quanto in quello protezionista.

322. Il commercio internazionale, come abbiamo visto, assume una configurazione tutta propria ed una speciale organizzazione mediante l'azione regolatrice della politica commerciale; la quale, mentre gli imprime un impulso dinamico in certi periodi, ne determina e circoscrive in altri il movimento.

La sua estensione, poi, pur dipendendo dai fattori

precedentemente delineati è direttamente regolata dalla politica commerciale, che tende appunto ad eliminare gli ostacoli che si frappongono ad una duratura e rapida espansione sui mercati esteri del movimento commerciale nazionale.

Gli ostacoli possono dividersi in naturali e politico-sociali: i primi consistono nella diversità dei costi comparati delle merci, nella distanza fra i mercati, nel costo dei trasporti; gli altri nel regime doganale con cui gli Stati regolano il commercio internazionale, il movimento e le direzioni delle esportazioni, le forme monetarie e fiduciarie della circolazione.

La politica commerciale tende ad eliminare i primi ostacoli sia mediante il diretto contatto dei mercati con linee mercantili o ferroviarie, trafori alpini ed altri celeri mezzi di comunicazione; sia col divulgare fra i produttori ed i commercianti la conoscenza dei mercati fra cui sia minore la divergenza dei costi di acquisto e di smercio. Attenua i secondi mediante l'incremento dei vincoli politico-sociali fra gli Stati, specialmente con trattati e convenzioni doganali e commerciali; e, facilitando il contatto fra le unità politiche e sociali, determina le correnti di interessi economici fra gli Stati ed i mercati relativi.

Per una maggiore intensificazione degli scambi anche le masse lavoratrici ed il capitalismo si trasferiscono, con l'impulso e l'aiuto dello Stato, dall'uno all'altro mercato internazionale, fra i quali si addimostri vantaggioso l'incremento dei rapporti di economia commerciale. Inoltre, anche fra gli Stati a diverso sistema monetario, la politica commerciale riesce a stabilire una larga circolazione fiduciaria di compensazione dei valori delle importazioni e delle esportazioni, eliminando le difficoltà di circolazione monetaria e le conseguenze finanziarie dell'aggio.

323. Da quanto si è detto desumesi come la politica commerciale esplichi la sua azione specialmente nella determinazione del regime doganale e nella commisurazione dei dazi fiscali o dei tassi protezionistici. Anzi, il fatto che tali dazi possano facilmente e temporaneamente variarsi, importa che se ne faccia largo uso nei rapporti internazionali, sia che si vogliano favorire alcuni organismi produttivi, sia che se ne vogliano proibire di fatto gli scambi.

Per meglio regolare il commercio internazionale e giudicare della convenienza degli scambi coi mercati esteri si provvede alla compilazione delle statistiche delle importazioni ed esportazioni fra le nazioni con i relativi valori: compilazione che odiernamente si va sempre più avvicinando alla necessaria maggiore precisione dei dati.

Mentre all'eliminazione ed alle mitigazioni degli ostacoli artificiali fra gli Stati convergono le direttive del regime doganale, l'attenuamento degli ostacoli naturali è determinato dall'incremento ed economicità dei rapporti; ed è appunto il riavvicinamento dei mercati che costituisce la base prima per l'utilitarietà degli scambi in rapporto ai costi comparati. Ogni organismo produttore è odiernamente esportatore e tende perciò ad eliminare la concorrenza di altri organismi nel fornire i mercati di produzioni proprie, collocandole al costo più prossimo a quello originario; donde deriva l'importanza delle compagnie di navigazione e della supremazia assunta su alcuni mari, mediante l'imperio politico, da alcune marine mercantili. La funzione dei trasporti, invero, assurge gradualmente ad una delle più grandi energie nell'incremento dei rapporti commerciali internazionali ed è tra le più salde basi della politica commerciale, determinando una sempre più dinamica spinta alla rapida espansione

del collocamento dei prodotti esuberanti al consumo nazionale.

Dei trattati e delle convenzioni commerciali fra le nazioni diremo in altra parte, accennando qui soltanto che con essi si creano delle condizioni di speciale favore tra gli Stati aderenti; migliorate condizioni che poi si riverberanno nell'azione commerciale comune esercitata sui mercati delle altre nazioni.

324. Ad assicurare il predominio commerciale nazionale sui mercati di lontane regioni la politica commerciale intende, mediante l'influenza sull'indirizzo di politica internazionale, a crearvi nuclei di espansione coloniale. Quando lo Stato eserciti il suo imperio politico sulla regione colonizzata, anche se non esistano in essa veri e propri nuclei d'emigrazione nazionale, si hanno due stadi nei rapporti commerciali con la metropoli: nel primo il commercio è essenzialmente di monopolio, esercitandosi gli scambi unicamente fra i rispettivi mercati, dall'una si importano materie prime e dall'altra manufatti. Nessun indirizzo di politica commerciale regola in questo periodo il commercio diretto della colonia con gli altri Stati, poichè o questo non esiste od è impedito ed ostacolato. Ma, in un secondo stadio, le colonie acquistano una certa indipendenza amministrativa, riescono a scemare anche l'influenza imperante dello Stato, ad organizzare un proprio commercio internazionale, sino a conseguire la libertà di adottare per i propri scambi quel regime di politica commerciale, che meglio credano consono ai propri interessi. Quindi, ne consegue la libertà d'acquisto sui mercati esteri delle merci occorrenti al consumo nazionale e la completa libertà di dare incremento al movimento d'esportazione verso i mercati più convenienti. Ora, ad evitare tale allontanamento economico della colonia dalla madre patria,

e per conservare fra i rispettivi mercati una larga continuazione degli scambi, che potrebbero venir preclusi dalla concorrenza di più favorevoli mercati, la politica commerciale ha statuito un regime preferenziale di economia degli scambi tra colonia e madre patria. Siffatto regime di preferenza può consistere tanto in una diminuizione dei dazi protettivi, per le merci importate ed esportate fra la colonia e la metropoli, quanto in un aumento dei dazi per gli scambi della colonia con altre nazioni concorrenti, sino a diminuirli od escluderli del tutto. Non mancano esempi dall'una e dall'altra applicazione.

325. Ma la politica commerciale assume un'importanza del tutto decisamente nuova nel regolare i rapporti fra la madre patria ed i nuclei di emigrazione stabiliti in nazioni indipendenti.

Le masse operaie, quando non trovino nella propria nazione un'occupazione consentanea alle proprie attività e remunerativa, emigrano in organismi produttori più favorevoli ; donde deriva una sottrazione di energie demografiche valide (in prevalenza maschi ed adulti) ed anche finanziarie in quanto gli emigranti portano seco anche le loro risorse economiche.

La madre patria tende, in compenso, ad ottenere in quelle regioni e fra quei nuclei di connazionali, sia l'espansione delle proprie importazioni, di cui viene facilitata la conoscenza e ricercato l'acquisto, sia a derivarne le merci a costi vantaggiosi ivi prodotte, dando anche impulso alle rimesse degli emigrati per aumentare il risparmio nazionale.

326. A tale azione intende la politica commerciale: sia con lo stringere saldi rapporti di scambio con gli Stati d'immigrazione, mediante trattati e convenzioni doganali in cui si risenta delle facilitazioni accordate alle masse immigrate, sia intensificando le comunica-

zioni con quei mercati; tende, insomma, a favorire un'utilitaria espansione demografica delle energie esuberanti in patria, per crearne nelle regioni di immigrazione la base di una graduale espansione del commercio nazionale, base precipua di ogni ben fondato organismo produttivo.

327. All'estero lo Stato provvede alla tutela degli interessi commerciali mediante i consolati ed agenti consolari, che specialmente:

a) vegliano sull'esecuzione dei trattati di commercio, studiano e vigilano l'andamento delle correnti di scambio e con rapporti informatori delineano le nuove vie aperte al commercio nazionale, gli ostacoli ed i vantaggi che vi si presentino;

b) rilasciano certificati d'origine e di valore, agli effetti doganali, per le merci dirette nello Stato che rappresentano;

c) provvedono alla tutela degli interessi, conculcati o minacciati, dei commercianti nazionali;

d) funzionano da arbitri per derimere le controversie fra connazionali, quando ne siano richiesti.

Speciali attribuzioni, poi, hanno, per quanto concerne il traffico marittimo:

a) assistono i capitani delle navi nazionali nelle pratiche relative alla navigazione, e ne ricevono la relazione dei fatti anormali avvenuti durante il viaggio;

b) assistono e provvedono al salvataggio della nave e del carico nei sinistri, anticipandone le spese e disponendo la restituzione delle merci salvate ai proprietari; e sono anche chiamati a giudicare le contestazioni con i connazionali circa i danni subiti per avarie;

c) dichiarano inadatte, e le escludono dalla navigazione, le navi non più idonee, ne autorizzano la vendita o l'utilizzazione;

d) tengono i registri delle costruzioni, cessioni,

pegni e trasferimenti dalle navi, ricevendo gli atti e le denuncie relative al compartimento di origine delle navi alienate o date in pegno.

328. Ad integrare la prima categoria delle funzioni dei consoli e degli agenti consolari provvedono gli addetti ed i delegati commerciali, destinati nelle piazze o mercati più importanti del commercio nazionale con l'estero; con funzioni dirette:

a) a studiare il movimento delle produzioni e degli scambi, avvisare i mezzi più diretti ed utili per incrementarlo e valorizzarlo, specialmente fornendo le direttive per le modifiche sia alle tariffe ed agli ordinamenti doganali, sia all'indirizzo stesso della politica commerciale;

b) ad aprire l'adito a nuovi sbocchi della produzione nazionale, tenendo i commercianti nazionali e le Camere del commercio al corrente del movimento delle produzioni e degli scambi nei paesi ove possano iniziare, o più largamente sviluppare, il collocamento dei loro prodotti e della loro attività;

c) a delineare, preparare, consigliare nuove e più razionali forme di imballaggio, avvisando i mezzi migliori per esercitare una efficace concorrenza ed usare una proficua *réclame;*

d) a promuovere, infine, quel vivo continuo ed utilitario contatto fra produttori e commercianti dei due paesi, che dà avviamento sicuro all'espansione commerciale.

L'Italia ha speciali addetti commerciali a Berlino, Parigi, Londra, Costantinopoli, Washington, Bucarest, Messico e così via:

329. L'azione dello Stato per l'espansione del commercio all'Estero è integrata da quella privata, singola od associata (1). Così la Federazione commer-

---

(1) Cfr. Fanno, *L'espansione commerciale e coloniale degli Stati moderni* (Torino, Bocca, 1906).

ciale italiana con sede in Roma, oltre a pubblicare un bollettino mensile del movimento commerciale nazionale ed estero, fornisce agli aderenti i nomi di importatori ed esportatori accreditati e tutte quelle informazioni sulle piazze estere e nazionali, che concernano la potenzialità economica, la fondatezza ed il credito delle ditte produttrici o commercianti.

Agenzie commerciali all'Estero forniscono, del pari, informazioni ai commercianti e produttori nazionali, assistendoli nei loro scambi e nella conoscenza diffusa dei loro prodotti. Qualcuna, come quella di Janina, è sussidiata anche dal nostro Governo.

Le Società coloniali, come quelle costituite a Milano nel 1899 ed a Napoli, tendono all'incremento del movimento degli scambi tra metropoli e colonie territoriali o libere.

Per altro, l'azione privata per lo sviluppo o il miglioramento degli scambi internazionali riveste le forme complesse, che ha l'attività moderna del mondo commerciale, e noi non ne abbiamo che delineato le basi principali di azione.

CAPITOLO II.

I due sistemi di politica commerciale: protezionismo e libero scambio.

330. Fattori che determinano l'adozione dei due sistemi di politica commerciale — 331. La dottrina protezionista; i principii — 332. Natura dell'intervento protezionista dello Stato — 333. Teoria della Spencer sulla genesi e funzione sociale del protezionismo — 334. Il mercantilismo — 335. Protezionismo e nazionalismo economico, la teoria del List — 336. Disamina e critica della dottrina economica — 337. L'intervento restrittivo nella libertà degli scambi: opinioni del Ricardo, dello Smith e dello Stuart Mill — 338. La teoria ricardiana e gli odierni orientamenti della economia commerciale — 339. Le misure protezioniste per il raggiungimento dell'idoneità produttiva; teoria del Cognetti De Martiis — 340. Le concezioni del materialismo storico e la politica commerciale — 341. Le moderne teorie sul protezionismo ed il libero scambio — 342. Il protezionismo come mezzo evolutivo dell'organismo produttivo; teoria del Patten — 343. Gli odierni orientamenti della politica commerciale e l'applicazione dei due sistemi — 344. Protezionismo e prezzi — 345. Forme e mezzi con cui si applica il protezionismo — 346. Dazi doganali e premi — 347-8. Effetti del sistema dei premi sul movimento degli scambi internazionali — 349-50. I due sistemi nella pratica e nelle direttive dell'economia commerciale internazionale — 351. Il *dumping*.

330. A regolare le funzioni del commercio internazionale le Nazioni hanno adottato due diversi ed opposti sistemi di regime economico doganale: quello

del libero scambio e quello protezionista. Delle loro origini e dei loro caratteri storici non diremo; ma, per la chiara comprensione dei fattori che ne hanno determinato l'adozione nei vari Stati, è bene farne una sintetica distinzione, delineandone quelli che ebbero una più decisiva importanza nell'economia internazionale.

In un primo stadio le nazioni con prevalente produzione agraria seguono un completo liberismo commerciale, nel portare in altri mercati alcuni prodotti esuberanti e derivarne altri di deficiente o mancante loro produzione. L'elemento capitalista del commercio, che, come vedremo, riesce in tanta parte a determinare il regime di politica commerciale, vi esiste in forma embrionale, anche perchè costituito dalla fusione con quello produttore, si integra con esso e non ha grandi interessi e quasi nessuna rilevante influenza sull'indirizzo della vita commerciale internazionale. In questo grande stadio economico, anche quando alcune forme produttive si vanno svolgendo ed i consumi nazionali richiedono un maggiore contatto commerciale con le comunità vicine, il sistema libero scambista continua ad essere adottato; poichè le forme arretrate dei trasporti e lo stesso stato iniziale del movimento commerciale, dipendente dall'influenza dei governi politici, da una parte e dall'altra la naturale fertilità del suolo con la conseguente facile produttività evitano sui mercati nazionali una larga concorrenza da parte di altri organismi produttivi. Ma, a temperare gli effetti del regime liberista, sorge in un secondo stadio il bisogno di adottare un sistema regolatore del commercio internazionale, determinato essenzialmente dall'estendersi di alcune forme produttive ed anche dall'espansione assunta dai rapporti tra i mercati lontani. Contrariamente all'indirizzo

seguito nel primo stadio ora considerato, si va estendendo il regime protezionista, che va gradualmente nei tempi moderni adottandosi dagli Stati con maggiore o minore rigorosità secondo l'origine e il procedimento formativo, fondato su due moventi:

a) In difesa di alcune forme di inferiorità economica della nazione, che si prevede possano migliorare ed equivalere in avvenire a quelle degli altri paesi concorrenti, o per procurarsi una migliore partecipazione ai benefizi del commercio internazionale.

b) In difesa della superiorità in alcune produzioni o dell'esclusività di esportazione di determinate merci o materie prime. « La difesa protettiva, osserva l'Arias (1), nonchè essere indispensabile, assai spesso per favorire il passaggio di un paese da una fase all'altra della sua vita economica e civile, può esserlo, e non meno, per difendere posizioni faticosamente acquisite e minacciate dalla preponderante invadenza altrui ».

331. Questo diverso criterio direttivo del movimento commerciale è fondato a sua volta anche su fattori economico-sociali. Infatti intende provvedere, oltre che ai consumi interni, anche a regolare il commercio internazionale avviando ed intensificando le proprie produzioni e, « mediante l'intervento integrativo dello Stato, assicurare alla Nazione un acquisto di ricchezza superiore a quello che le proviene dai rapporti di scambio indisciplinati », imponendo prezzi di smercio o di derivazione sui mercati esteri col costituire un complesso di scambi pressochè monopolistico, non dovendo nè potendo temere la concorrenza di altri organismi produttivi. Tende, poi, ad evitare l'esodo di prodotti,

(1) Op. cit. pag. 649.

che porterebbe per la loro deficienza un danno all'economia sociale interna; e ciò si verifica quando si ostacoli un'esportazione superiore all'effettiva esuberanza in rapporto ai consumi nazionali, o si tenda ostacolare un'eccessiva deprimente importazione di prodotti esteri, che determinerebbe nuovi aggravi alla crisi attraversata dai mercati nazionali del lavoro.

Tale protezionismo può esercitarsi sia mediante temporanei tassi protettivi, ben distinti dagli ordinari dazi doganali, sia mediante vere e proprie proibizioni, sistema questo odiernamente escluso tranne in periodi di competizioni internazionali. Tali proibizioni delle esportazioni vennero adottate in alcuni casi per regolare lo sfruttamento di speciali risorse minerarie o naturali, od in periodi eccezionali per far rimanere in patria quei prodotti che si addimostravano necessari all'organismo produttivo nazionale, ma di cui era larga od intensa la richiesta all'estero (1).

332. Il protezionismo è funzione essenzialmente economica regolatrice da parte dello Stato ed appartiene a quei principii attivi di politica commerciale, che ciascuna nazione ha inteso adottare, facendo distinzione tra produttori stranieri e nazionali: con la precisa finalità di favorire questi ultimi mediante l'imposizione di tassi addizionali sui dazi doganali gravanti le importazioni di merci estere. Potrebbe, quindi, in tal senso dirsi una funzione positiva e benanche restrittiva; in quanto che in ogni forma e periodo induce il commercio internazionale in un ambito prestabilito, tendendo artificialmente a livellare sui mer-

(1) In tempi non lontani tale espediente venne adottato dal Regno delle due Sicilie per le esportazioni di scorte agrarie e di bestiame specialmente; e posteriormente in Russia per alcune esportazioni granarie.

cati nazionali i costi delle merci di produzione diretta e di importazione, con l'aggiungere per questi ultimi ai dazi fiscali dei tassi essenzialmente economici. Per altro, osserva il Graziani: « è insita nel principio protezionista l'opinione della possibilità di una duratura estensione delle esportazioni senza che ad essa si accoppi una estensione delle importazioni » (1).

Delineremo, quindi, la dottrina del protezionismo quale ci si presenta attraverso le maggiori configurazioni, intorno a cui si impernia per gradazioni minori il tanto esteso movimento scientifico relativo.

333. Anzitutto, la configurazione della genesi sociale della protezione doganale è assolutamente incerta, pure avendosi modernamente voluto darvi una notevole importanza con lo scinderla da quella puramente economica.

Con un fondamento solo di studi sociali ci si presenta la teoria dello Spencer (2), il quale riassume la genesi dei due sistemi di politica commerciale nel tipo sociale di una data epoca, al cui ambiente fa risalire la preferenza accordata all'uno più che all'altro sistema. Fa risalire, quindi, il protezionismo all'ambiente « a tipo militare », in cui predomina lo spirito di completa autonomia e di resistenza organizzata delle comunità in antagonismo. Tale ambiente non può basare la sua politica commerciale su criteri pacifici di libero scambio, ma deve avere un proprio organismo di produzione capace di provvedere ai bisogni nazionali; anzi ha diretto interesse a dare incremento nello Stato al nazionalismo economico, posteriormente assurto a sistema economico specialmente col List.

(1) *Economia commerciale,* cit. p. 175.

(2) Spencer, *Principii di sociologia,* cit. parte V. cap. 18.

Nelle società *a tipo industriale* (2° tipo) si determina, per converso, una accentuata divisione di lavoro, secondo le naturali condizioni del suolo e le attitudini degli elementi produttori. Ciascuna collettività sente il bisogno di stringere rapporti duraturi con le altre e ne derivano due scopi: eliminare lentamente gli elementi ed i caratteri militari del primo tipo, perchè contrari alla sicurezza di un costante e normale svolgimento delle proprie attività, stringere i rapporti di associazione economica per reciproco interesse.

Una tale teoria può anzi ridursi ad unica legge direttiva delle variazioni: per quanto più si adotti il libero scambio e si determini la divisione delle produzioni secondo la naturale distribuzione del lavoro nelle nazioni, tanto più larghi e sicuri devono essere i particolari rapporti politico-economici fra gli Stati, così che al sopraggiungere di perturbamenti politici non si producano quelli economici; e da tali rapporti di indipendenza economica fra le nazioni sorge quello più stretto e duraturo di unione sociale fra i popoli.

Con tale concezione questo sistema, che può secondo lo Spencer presentarsi anche a tipo misto con carattere sia militare che industriale, non ebbe certo la finalità di risolvere la difficile questione dell'origine del protezionismo, fu variamente criticato ed ancor oggi non ne rappresenta una soluzione valida.

334. Ma alla concezione del protezionismo come prodotto dall'ambiente sociale viene contrapposta quella derivante dalla storia economica; poichè, secondo alcuni Autori (1), deve risalirsi al mercantilismo, di cui il

(1) Cfr. Graziani, *Principii di economia commerciale.* (Napoli, Alvano, 1913) p. 175.

sistema protezionista rappresenterebbe l'ultima fase; e per l'affinità delle due teorie, anzi, sarebbe uno degli aspetti dello stesso sistema (1): l'uno si informa al principio di accrescere la quantità di moneta esistente nella nazione, l'altro di accrescere le produzioni nazionali e di aumentare le esportazioni per addurre sui mercati nazionali un maggior quantitativo di moneta. Per altro, quale che sia la comunione tra protezionismo e mercantilismo nelle origini, non può mettersene in dubbio la diversità della funzionalità e della esplicazione nell'odierna compagine economica. Se il protezionismo ha determinato errori ed esagerazioni gravi in alcuni periodi della storia economica, al pari del mercantilismo, non possono per questo nella dottrina e nella politica commerciale negarsene i lati salienti e miglioratori degli organismi economici.

Certa cosa è che la maggiore influenza nel determinare l'adozione dell'uno più che dell'altro sistema va ricercata nelle basi economiche stesse della vita nazionale; le quali, per altro, possono variamente venire influenzate da cause sociali (2), ed è appunto intorno alla base economica del protezionismo che variamente, aspramente diremo, si protrae la disputa fra gli economisti e tra gli uomini politici, diretta ad assodare la superiorità dell'uno sull'altro sistema per l'economia degli organismi economici nazionali.

335. Il List (3) scinde l'esame dei due sistemi nel campo universale dell'economia sociale ed in quello

---

(1) Cairnes, *Principii* cit., p. 254 e seg.

(2) Cognetti de Martiis, *I due sistemi di politica commerciale* (in « Biblioteca dell'Economista » Serie IV, Vol. 1, Cap. II°).

(3) List, *Das National System der politischen Oeconomie* (Stuttgart und Tubingen, 1841).

particolare, di applicazione nazionale, formulando la sua nota teoria del nazionalismo economico. Ogni unità politica tende a formarsi un proprio completo organismo produttivo, cui deve provvedere con egoistico criterio, e riceve utilità nell'applicare il protezionismo come mezzo d'evoluzione degli organismi produttivi in formazione. Se, per altro, si risalga ai principii generali teorici dell'economia sociale il vantaggio del protezionismo nazionale si muta in patente danno economico dell'economia mondiale.

Nella sua teorica dottrinaria il List non si addimostra certo un aperto appositore del libero scambio; ma a questo, che egli reputa fondato su di un principio di cosmopolitismo, contrappone il protezionismo delle unità politiche ed etnografiche, come causa di utilitarismo particolare. Bene inteso che, se si sommano le unità di utile particolare, non si otterrà certo la somma dei danni derivanti all'economia sociale generale, inquantochè i sacrifizi dei produttori aumentano notevolmente in queste forme economiche fondate sull'individualismo nazionale.

336. Ma nelle teorie listiane il rigido protezionismo non è ammesso come sistema continuo ed immutabile, poichè sarebbe assolutamente contrario alle finalità economiche che se ne ripromettono le economie nazionali. Quando, di vero, l'organismo produttivo nazionale sia riuscito a costituirsi e rassodarsi su basi tali da non temere la superiorità e la concorrenza di altre unità può, preparato ed agguerrito, partecipare al libero movimento degli scambi internazionali, adottando il sistema del libero scambio, inteso come la finalità di ogni organismo economico avviato ad una grande evoluzione; mentre il protezionismo non ne sarebbe che il mezzo dinamico temporaneo.

Conseguentemente, il sistema in esame non è repu-

tato dall'Autore applicabile che al solo movimento industriale, poichè effettivamente in quello stadio la vita agraria non indicava il bisogno di un regime di evoluzione (1). Non rappresenta questo certamente il lato più saliente ed originale della teoria; il List, economista pratico nel lato senso della parola, intese studiare i due sistemi di politica commerciale per renderne applicabili i risultati in un periodo della storia economica in cui il grande movimento produttivo moderno andava iniziandosi tra grandi difficoltà e la vita industriale, che gettava le sue prime vere basi, chiedeva al commercio internazionale le sue nuove e forti energie di espansione.

Seguendo le sue concezioni il List giunse a formare il suo sistema industriale protettivo, attraverso gli studi e le teorie degli economisti anteriori meno preoccupati dal criterio della praticità dei loro studi, e specialmente del Mill (2), del Ricardo (3) dello Smith (4) e di altri minori (5), che variamente discussero od avversarono le basi e le direttive del protezionismo.

Le teorie listiane sono state praticamente accolte nel sistema dei dazi doganali variabili, gradualmente decrescenti mano a mano che l'organismo produttivo nazionale vada equiparando le sue condizioni a quelle degli altri esteri; ed acquisti, infine, quella che il

---

(1) Cfr. al riguardo Leroy Beaulieu, *Trattato di economia politica.* (*Torino Un. Tip.* ed. Tor.) citato.

(2) *Principii di economia politica,* lib. V. cap. X (in « Biblioteca dell'Economista », Serie III^a^, Vol. 4°).

(3) *Principles of political economy and taxation* (in « Works by M. Culloh »). Cap. XXV, p. 204 e seg.

(4) *Ricchezza delle Nazioni.* Op. cit. libro IV.

(5) Cfr. Cossa, *La teoria del libero scambio nel secolo XVI I°.* nei « Saggi ». (Milano 1888) pag. 47 e seg.

Cognetti De Martiis definiva, come vedremo, *l'idoneità produttiva.* Ma in questo, che si vuol reputare il massimo raggiunto nella pratica applicabilità delle teorie in esame, si ritorna pur sempre ai principii teoretici; inquantochè nella storia economica sono ben rari i casi in cui si raggiunga, per effetto del protezionismo, una tale condizione della vita economica nazionale.

337. Lo Smith contrasta i provvedimenti restrittivi della libertà di scambio, poichè contrari alla naturale divisione internazionale del lavoro secondo le particolari idoneità produttive (1): e, partendo dal principio che « la difesa è più importante della ricchezza », ammette il protezionismo economico per motivi politici e quello marittimo per provvedere la Nazione di soldati e marinari, escludendolo in ogni altro caso, perchè determinato dal sovrapporsi degli interessi particolari su quelli generali dell'economia.

Il Mill ammette le misure protezioniste quando siano imposte, specialmente nei paesi nuovi ed in periodi di evoluzione economica, per importare e naturalizzare industrie rispondenti all'idoneità produttiva della nazione e quando vi sia fondato motivo per ritenere, con generali previsioni, che queste conseguiranno anche sul territorio nazionale quella fondatezza acquistata all'estero, così da evitare la concorrenza dei mercati stranieri, o si prospetti di farla anche un giorno a prezzi vantaggiosi.

Un particolare esame sintetico richiedono le teorie del Ricardo, il quale era partigiano dell'intervento dello Stato, come abbiamo già accennato, con misure adatte a dar tempo e modo al capitale investito in vecchie produzioni di procurarsi altri investimenti più consentanei al movimento economico. Se una guerra, egli diceva, chiude gli scambi tra una

nazione scarsamente produttiva di frumento ed un'altra che ne approvvigionava i mercati, nella prima si dirigerà alla produzione agricola una quantità notevole di capitale; ma, cessate le ostilità e ripresi i rapporti commerciali, si determinerà conseguentemente una grave crisi per la produzione ed il commercio del frumento nella prima delle nazioni considerate; donde l'utilità che in essa il Governo stabilisca un'imposta sulle importazioni di tale prodotto, decrescente gradualmente per dar modo ai capitalisti nazionali di ritirare i loro capitali dagli investimenti agrari e provvedere a nuovi e più consentanei collocamenti.

Per altro, con la odierna espansione commerciale, questo protezionismo temporaneo e graduale non troverebbe che ben rari casi di applicabilità, specialmente perchè la condizione di ostilità è delimitata a determinati paesi in contesa, e frattanto altri mercati di produzione si assumono il compito di provvedere all'approvvigionamento interrotto dei mercati di consumo degli Stati belligeranti; e, se ciò avvenga a condizioni più onerose, non per questo il capitale nazionale si dirigerà in quantitativi notevoli alla produzione di quelle merci importate dalla nazione in contesa.

Il Ricardo, per altro, ritenne che debbano informarsi le direttive di politica commerciale sulla dottrina dei costi comparati, per la quale la utilità degli scambi internazionali è fondata sul largo sviluppo del commercio e sulla vantaggiosa specializzazione delle produzioni nazionali.

338. Ma il principio ricardiano non per questo perde del suo valore, ed un notevole contenuto acquista odiernamemte, sebbene in rincontri diversi da quelli considerati dall'Autore (1).

---

(1) Il Ricardo ammetteva, anche attraverso le difficoltà

Se una nazione totalmente o parzialmente intenda passare dall'uno all'altro sistema di potitica commerciale, l'alleviare o gravare d'imposizioni una produzione od una branca del commercio può creare un evidente disquilibrio nelle condizioni della produzione e degli scambi nazionali, determinando una crisi tanto più grave quanto più improvviso ne sia il provvedimento. Il passaggio, di vero, dev'essere in tali casi graduale, affinchè il capitale possa determinarsi e dirigersi verso quegli investimenti, che riterrà più consentanei alle nuove direttive del regime imposizionale dello Stato.

Una nazione può trovare conveniente il dirigere il capitalismo da un impiego all'altro della produzione, da una via all'altra degli scambi. I motivi determinanti possono essere molteplici, se si consideri, come osservava il Ricardo, che la domanda dipende non soltanto dai bisogni, ma anche dai gusti e dal capriccio dei compratori; e possono coesistere odiernamente, oltre che nei casi straordinari di guerre, anche nei periodi, che si verificano tanto spesso, di applicazione di nuove tariffe doganali, per l'inasprimento delle imposte o dei tassi di protezione nel paese d'importazione o di esportazione, per il sopravvenire di crisi dei trasporti, per la creazione di succedanei largamente accettati sui mercati di consumo e così via.

Il Ricardo, nel capo XX dei suoi *Principii*, osserva appunto che lo squilibrio proveniente del cambiamento di attività è più sensibile nei paesi ricchi che in

che presenta, il sistema vantaggioso per la madre patria: di stabilire un premio sulle importazioni delle colonie e di provvedere all'approvvigionamento dei mercati coloniali dei manufatti, escludendo del tutto la concorrenza straniera.

quelli poveri; poichè nei primi esiste una maggiore quantità, proporzionalmente considerata, di capitale fisso, negli altri di capitale circolante e specialmente di mano d'opera. Osservazione questa che nei tempi odierni, specialmente con i progressi industriali e con la stessa industrializzazione agraria, ha perduto molto del suo valore.

Lo Smith già aveva rilevato, come abbiamo visto, il sovrapporsi di interessi particolari su quelli dell'economia generale. Tale opinione è stata ripresa sotto l'aspetto marxista, attribuendosi il persistere del regime protezionista ai particolari interessi del capitalismo, per migliorare e rafforzare la propria posizione (1); poichè nell'economia capitalistica il contrasto tra capitalisti e salariati è superiore ai generali interessi dell'economia. Le alterne vicende dell'applicazione del protezionismo e del libero scambio non sarebbero che il prodotto delle « mutazioni che si verificano nell'esercizio e nelle applicazioni del lavoro, nelle forme o nelle proporzioni del capitale e nell'assetto tecnico dell'industria » (2).

Questa teoria unilaterale, che può effettivamente corrispondere in alcuni casi ai particolari moventi di misure protezioniste (3), non può assurgere a valore

---

(1) Cfr. Loria, *Corso completo di economia politica.* (Torino 1910), p. 577 e seg.

(2) Cfr. Ricca Salerno, *Protezionismo e libero scambio nei paesi vecchi e nuovi* (nella « Biblioteca dell'Economista » s. IV°. p. 1ª).

(3) Così, il Sumner aveva sostenuto che le tariffe degli Stati Uniti fossero dirette a proteggere le industrie manifatturiere a danno dall'agricoltura e del commercio. (*Le protectionisme,* trad. Parigi, 1886); ed uguale addebito è stato fatto alla politica commerciale italiana in tempi a noi vicini.

ed importanza di sistema economico; perchè, fondandosi su particolari influenze sulla politica commerciale, prescinde dai fattori economici del protezionismo.

339. A dimostrare, poi, come il protezionismo sia unicamente il prodotto delle particolari condizioni delle nazioni, così che l'applicazione dipenda dal loro modificarsi e variare e non da un generale principio economico, il Cognetti De Martiis, dopo avere prospettato il variare d'applicazione dei due sistemi presso numerosi Stati prevalentemente commerciali, a seconda del momento storico e della particolare convenienza economica, afferma che il protezionismo serve come mezzo per creare ed incrementare l'idoneità produttiva e commerciale e cessa di avere ragione di esistere quanto tale idoneità sia stata raggiunta.

Con tale teorica, connessa nei principii generali al sistema listiano, si richiede nell'azione regolatrice dello Stato sul movimento degli scambi: « l'espediente della protezione », per conseguire l'idoneità industriale ed economica, cui dovrebbe susseguire il regime di libertà per la pratica di tale conseguita idoneità. Costituisce, per altro, un evidente contrapposto alla teoria dello Smith (1): che lo svolgersi dell'intrapresa privata, quand'essa agisce su basi nuove non esperimentate, è il fondamento di un indirizzo commerciale più consentaneo al dinamico impulso del nascente organismo produttivo e l'azione protettrice del Governo non riesce che a diminuire la libera espansione, contraria a quella spontanea naturale ed al corso stesso della vita economica. Tesi questa, che confortava col tanto discusso principio: che « l'industria generale della società non possa eccedere ciò che il capitale della società stessa può impegnare ».

(1) Op. loc., citati.

340. Mentre nella teoria listiana il protezionismo è determinato dall'applicazione di un generale principio economico ed in quella del Cognetti De Martiis dalle particolari condizioni dell'economia nazionale, nelle moderne concezioni del determinismo storico è il prodotto, come già abbiamo accennato, della volontà e dell'interesse del capitalismo. Di vero, la concezione del Marx (nella sua analisi della proprietà capitalista) del protezionismo come arma e mezzo del capitalismo per la sua rapida ed utilitaria espansione, secondo i periodi e gli avvenimenti economico-sociali, viene accettata e svolta nelle moderne teorie del materialismo storico.

Sostengono esse, infatti, che la scelta del sistema di politica commerciale dipenda direttamente dal movimento del capitalismo, dagli ostacoli che ad esso si frappongono nei vari periodi della storia economica e dalle nuove vie di espansione che ad esso si prospettino.

Il capitalismo, quindi, tenderebbe dapprima ad espandersi sull'interno dello Stato, a conquistarne ed a monopolizzarne i mercati; poi ad estendersi, una volta consolidato, mediante il commercio internazionale facendo susseguire al regime protezionista adottato quello del libero scambio.

Il consolidamento capitalistico sarebbe determinato da quanto di artificiale il protezionismo produce, nei valori dei suoi fattori, con la maggiore possibilità quantitativa e qualitativa (remunerativa) del lavoro. Fin qui la dottrina della moderna scuola del materialismo storico fa sue in tanta parte le teorie del Marx, poichè è pur sempre il sistema di imperio del capitalismo che determina l'adozione dell'uno più che dell'altro sistema di politica commerciale; ma la concezione si slarga e si completa quando si ammettono altri moventi supe-

riori nel determinare il vario adottarsi del sistema, secondo le condizioni dell'ambiente e le varie vicende dell'organismo economico (1).

341. A svolgere, posteriormente, il sistema protezionista concorsero numerose altre teorie, di cui alcune furono variamente avversate, altre ammesse anche dagli stessi partigiani del libero scambio; ma reputate tali da non determinare il bisogno assoluto di proteggere l'attività economica nazionale con misure restrittive di politica commerciale.

Di queste ultime delineeremo due fra le maggiori, essendo state tutte già in altra parte accennate: la prima è stata impostata dal Cairnes (2), dal Bastable (3), dal Patten (4) e svolta poi anche dal Rabbeno (5).

Le nazioni che godono di risorse naturali particolari, come giacimenti minerari foreste e così via, esercitino lo sfruttamento di terre o di energie vergini od abbiano precedenza di organizzazione e di capacità nell'esercizio di nuove imprese industriali, devono mediante il regime protezionista stabilirne un graduale lucrativo commercio internazionale, impedendone il facile precario sfruttamento, che equivarrebbe ad un aumento di popolazione nel consumo.

---

(1) Cfr. Ricca Salerno, *Protezionismo e libero scambio nei paesi vecchi e nuovi* (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie II. Vol. I° parte 2ª).

(2) Cairnes, *Principii di economia politica p. III* (nella « Biblioteca dell'Economista », serie III° vol. 4°.) p. 670 e seguenti.

(3) Bastable, *The theory of international trade* (Paris, Laval, 1900),

(4) Patten, *The economic basis of protection* (*Paris, 1900*).

(5) Rabbeno, *Protezionismo americano.* (Milano, 1895) p. 18 e seg.

Nè meno discussa è l'altra teoria circa la formazione dei mercati nazionali, diretta ad evitare le spese di trasporto: svolta specialmente dal Carey, dall'Hamilton e dal Sindwick. Con la protezione, si sostiene, vengono costituiti i valori alle merci depurati delle spese di trasporto cui si andrebbe incontro per le importazioni e per il movimento di esportazione dell'equivalente monetario; mentre si riesce ad allargare lo stesso movimento produttore nazionale, inducendo il capitalismo e le masse operaie straniere ad immigrarvi.

342. Nelle teorie precedenti il protezionismo rappresenta un sistema di politica commerciale. che ha ragione di essere in singolari stadi, i quali possono mutare a seconda dei periodi e delle forme produttive. Ma una nuova teoria interviene a sostenere l'utilità del protezionismo come mezzo per una graduale dinamica evoluzione ed espansione dell'intero movimento economico. In questo unico e generale indirizzo economico non è più questa o quella branca di produzione o di commercio, che in uno più che in un altro stadio tenti col sistema protezionista di eliminare il suo stato di inferiorità in confronto degli organismi economici concorrenti; bensì l'intervento regolare dello Stato costituisce il mezzo di evoluzione, l'impulso dinamico impresso alla economia delle nazioni che siano nello stato dinamico, a differenza di quelle in condizione statica del loro organismo produttivo (1).

---

(1) La teoria del Patten che considera, in rapporto al protezionismo, l'organismo economico in evoluzione dinamica, richiama il ricordo della concezione teorica di un altro economista americano, il Clarch, il quale volle dimostrare che la teoria statica è in favore del libero scambio, consi-

Se la moderna critica, nel rigoroso esame scientifico di tali teorie, non ne avesse dimostrato l'infondatezza, esse avrebbero posto la questione sotto un punto di vista nuovo, evitando le argomentazioni contro il protezionismo nazionalista, con le sue dispersioni di energie e gli egoistici conati di miglioramento a danno di altri organismi economici.

Ma il Patten, nella concezione della sua teoria, non ebbe per obietto che la vita economica americana, dalle cui peculiari condizioni piglia le mosse nello svolgere e sostenere il suo sistema con presupposti e basi, che non solo sono diverse per gli altri Stati, ma benanche mancano, o diversificano nello stadio odierno, nell'economia stessa nelle regioni del Nord America.

Del resto ciò previde lo stesso Autore con l'affermare come tali teorie non fossero applicabili che alla vita americana del suo tempo.

Per converso, gli Stati Uniti d'America ancor oggi adottano il sistema protezionista senza esservi determinati dall'applicabilità delle teorie del Patten, bensì perchè intendono costituire un completo organismo economico, che li sotragga dai legami economici con le Nazioni europee, così come se ne sottrassero da quelli politici.

Gli aggruppamenti di Stati, invero, fra i quali esiste il regime del libero scambio, tendono a far adottare il loro sistema a quegli altri con cui intendono stringere rapporti di scambio, determinando fra loro

derando però « un mondo libero da ogni perturbazione e da quegli elementi di trasformazione e di progresso, che costituiscono i tratti caratteristici della vita reale » (op. cit. cap. XXVIII).

un'utilitaria divisione di lavoro e di produzione. Tendenza questa, per altro, che è contro la teoria del Patten: del principio generale dinamico ed evolutivo, su cui sarebbe fondato il protezionismo (1).

343. Queste anzidette sono le principali teorie intorno al protezionismo, quali ci si presentano attraverso un sintetico esame dei vari sistemi, su cui per gradazioni minori s'impernia tutta la dottrina relativa.

Ma nell'odierno stato della dottrina, e nelle finalità stesse della politica commerciale degli Stati, questo sistema è inteso come il portato ed il mezzo di miglioramento in tutto o in parte degli organismi economici nascenti: per risollevarli dai perturbamenti in cui siano caduti, o per acclimatare nel territorio nazionale industrie straniere, ritenute consentanee alle risorse naturali od alle attività del capitalismo e del lavoro nazionale. Il protezionismo servirebbe, quindi, a dare ai produttori nazionali il mezzo per equiparare le condizioni del proprio ambiente produttivo e quelle degli organismi economici concorrenti e già rassodati; sforzandosi benanche di acquistare su quest'ultimi la cosiddetta superiorità di capacità economico commerciale.

Il Fanno (2) trae dal principio protezionista applicazione ai paesi in trasformazione economica: « un paese, egli osserva, il quale stia trasformandosi da agricolo in industriale, deve, per farlo, circondarsi di dazi produttivi, e ciò perchè durante cotesto periodo di trasformazione esso presenta divari così miti nei

(1). Cfr. Sumner, nel *Diction. de l'économie politique*, « Liberté des échanges ».

(2) *L'espansione commerciale e coloniale degli Stati moderni.* (Torino, Bocca, 1906), p. 353.

costi comparati dei prodotti agricoli e dei prodotti industriali, da non poter aprire impunemente i suoi mercati alla concorrenza internazionale ».

Tali osservazioni si riportano indubbiamente a quelle notissime dello Stuart Mill (1), il quale, considerando che spesso la superiorità di un paese in un ramo di produzione dipende in tanta parte dall'averla iniziata e valorizzata più presto degli altri, ritiene che possa in altri paesi esperimentarsene l'introduzione mediante tassi di protezione stabiliti per un periodo adeguato. « Il solo caso, osserva l'illustre economista, in cui si possano difendere i dazi protettori, stando unicamente ai principii dell'economia politica, è quando sono imposti temporaneamente, specialmente in una nazione giovane, colla speranza di naturalizzare un'industria forestiera adattatissima per se stessa alle condizioni del paese » (2).

Invero, odiernamente gli Stati non intendono col protezionismo costituire un organismo economico capace di soddisfare del tutto direttamente ai bisogni nazionali, determinandone artificialmente le forme e quantità necessarie (come sostiene il rigido nazionalismo economico); bensì vogliono proteggere quelle branche di attività nazionali, sia industriali che agrarie, che si trovino in stadi di inferiorità, comparata a quelle concorrenti estere; poichè prevalutano che possa per esse raggiungersi quel grado di miglioramento e di perfezionamento tale da evitare, e fors'anche da esercitare, la concorrenza.

Si domanda l'Arias: « conviene sostenere un sacrificio sotto forma di maggior prezzo di alcune merci,

(1) *Principii, cit. libro V°.*
(2) *Principii, cit.*, p. 1051.

e, magari, in qualche caso sotto forma di rinunzia temporanea di alcune merci, pur di promuovere le risorse nazionali, che senza di questo sacrificio del momento si arresterebbero nel loro sviluppo al disotto di quel livello che altrimenti sarebbe consentito e per cui non mancano altri elementi favorevoli? Conviene rinunziare ad introdurre l'unico elemento favorevole che manca, sotto forma di disciplina legislativa, in omaggio al concetto che il guadagno momentaneo del consumatore nazionale, e, notiamo bene, qualunque esso sia, misura esattamente il guadagno della nazione? O non è forse molto più complesso il problema? Non bisognerà considerare quanto sia il guadagno, a qual saggio sia da valutarsi in rapporto alla nazione, considerata nel suo complesso, od in rapporto coi guadagni che, rinunciando a quell'utile momentaneo e parziale, si potrebbero ricavare in un tempo avvenire, che può anche essere immediato? » L'illustre Autore ne trae la convinzione: « che ogni soluzione assoluta è impossibile, trattandosi di elementi di carattere relativo, apprezzabili soltanto nel tempo; ma una conclusione è sicura, che la soluzione aprioristica in quanto isola un elemento da tutti gli altri e si dispensa dal valutarli in funzione con gli altri, è razionalmente infondata ed empiricamente pericolosa » (1).

344. Particolare cenno richiede la condizione, che viene creata nella determinazione di alcune categorie di prezzi, dal protezionismo applicato su larghe basi.

Nella seduta del 5 ottobre 1910 della Società d'economia politica di Parigi il Raffalovich, rendendo conto dei lavori del secondo Congresso del libero scambio, tenutosi sotto gli auspici del « Cobden Club », osser-

(1) Op. cit., p. 652.

vava: una « parte importantissima è stata presa dal rincarimento di cui soffrono i consumatori per effetto del protezionismo, specialmente per l'alimentazione e benanche per la trasformazione delle materie prime e dei prodotti in articoli manifatturati. Esempi evidenti sono stati forniti nei rapporti dei soci Bellet, Huart, Girette, Limozin, Paturel. Una dimostrazione assai convincente è stata fatta dal Prof. Brentano: un operaio tedesco deve lavorare dodici ore al giorno per poter pagare i dritti di dogana sul frumento ».

Ne concludeva, quindi, che la ripercussione dei dritti di dogana sulla elevazione dei prezzi della vita è stata dimostrata in modo conveniente da scrittori autorevoli francesi, austriaci, italiani e tedeschi. Osservazioni queste che acquistano una decisiva importanza isolatamente considerate; ma che devono riapportarsi a tutto il complesso degli effetti economico-sociali determinati dal protezionismo.

Nè questa concezione contrasta con i principii dell'economia politica. « E' vero, osserva l'Arias, che la scienza economica non può essere nè liberista nè protezionista, ma non è vero che non possa e non debba enunciare criteri scentifici, e perciò criteri di massima, per la proposizione e la soluzione dei problemi della politica economica e quindi della politica commerciale. La relatività necessaria nella soluzione del problema non implica la indifferenza nè la incompetenza della scienza economica di fronte al problema, nè implica che la soluzione economica possa essere in contrasto con altre soluzioni, che considerano il problema sotto « aspetti » diversi; perchè, come già si è detto, questi « aspetti » non sono che frammenti del fenomeno reale. La soluzione *economica*, per essere una soluzione del problema, deve essere al tempo stesso *extra economica*, cioè conforme alla convenienza

vera e non a quella arbitrariamente supposta della nazione. La quale convenienza, in quanto sempre vuole essere vera e non supposta, non deve essere nè dinamica nè statica, ma non può neanche prescindere dalla coesistenza di altre nazioni e dalla necessità di consentire, entro certi limiti non assoluti, nello stesso effettivo interesse nazionale la cooperazione internazionale (1) ».

345. L'odierno protezionismo, per altro, praticamente si attua determinando una rarefazione dei valori dei prodotti esteri sui mercati nazionali, fino ad assumere la forma di una vera e propria proibizione di fatto per le importazioni, in alcuni periodi, di determinate categorie di merci.

I mezzi di applicazione sono costituiti dai dazi e dai premi.

I primi possono essere quantitativamente prestabiliti e distinti da quelli fiscali, ma ordinariamente si confondono con quelli doganali e fiscali adottati anche nelle nazioni libero-scambiste ed ai quali si imprime così una vera e propria funzione protezionista. I dazi di protezione sono commisurati sul rapporto diretto della differenza dei costi comparati delle produzioni nazionali e quelli determinantisi sui mercati interni a seguito di importazioni; sono tanto più elevati quanto maggiore è l'inferiorità nei costi di smercio da parte dell'importatore e variano col modificarsi di tali condizioni dei mercati internazionali.

Il termine di comparazione con gli organismi esportatori esteri deve essere calcolato sui mercati della nazione che importa; inquantochè, indipendentemente dal protezionismo artificiale, agisce quello naturale

(1) Op. cit., p. 800.

con l'elevare i costi delle merci importate per le spese di trasporto, assicurazione ed accessorie.

Variando le condizioni di svolgimento dell'attività dei produttori, diversamente determinando ed influenzando il costo finale dei prodotti, il dazio di protezione tende a determinare un utilitario ambiente di lavoro anche per le masse operaie. Ma nella determinazione dei tassi protettivi hanno influenza le particolari valutazioni concorrenti: le diverse attitudini ed idoneità esistenti od acquisite dagli elementi produttori, le correnti del capitalismo, la diversa remunerazione delle masse operaie e l'ambiente in cui svolgono le loro attività.

Per altro, i dazi fiscali delle dogane anche presso le nazioni a libero scambio, quando subiscano continui e notevoli aumenti, specialmente per far fronte alle non buone condizioni del bilancio dello Stato, possono assumere le funzioni di veri e propri dazi economici e conseguentemente gli effetti del protezionismo. Alle due forme, quindi, di protezione economica e sociale potremmo sopraggiungerne quella essenzialmente fiscale.

346. Diversa natura, ma equivalenti effetti protettivi hanno i premi, con cui la politica commerciale procura dare incremento preferenziale alle produzioni nazionali; sia eliminando o delimitando gli effetti della concorrenza internazionale, accordando ai produttori nazionali un indennizzo pari al quantitativo marginale cui sono costretti a ridurre il prezzo di vendita, per far fronte, sulla base dei costi comparati, alla concorrenza dalle nazioni estere esercitata sui mercati nazionali. Agiscono, quindi, sui rendimenti degli investimenti capitalistici, aumentandoli rispetto a quelli che, per effetto della concorrenza, erano o potevano essere ridotti.

La notevole differenza fra i dazi ed i premi sta appunto nelle variazioni che apportano nei costi delle merci sui mercati nazionali. Mentre con i dazi protettivi si aumentano i prezzi di vendita delle merci importate sino ad equipararli al costo dei produttori nazionali, i premi consentono a questi ultimi di diminuire i prezzi al di sotto dei costi di produzione, sino a quelli determinati dalla concorrenza estera; e la diminuzione di utili come le perdite loro derivanti sono rimborsate dallo Stato con i fondi stanziati per l'incremento dell'economia nazionale (1). I tassi protettivi possono gravare in definitivo i consumatori delle merci importate, quando non impediscano del tutto le importazioni; i premi non mutano le condizioni dei consumatori poichè i prezzi delle merci nazionali sono quegli stessi delle merci estere importate (2).

347. Poichè i premi tendono: o ad eliminare una dannosa importazione, in quanto sia causa di deprezzamento e di ostacolo al collocamento delle merci di produzione nazionale, od a dare incremento alle proprie esportazioni, ne deriva l'applicazione sotto due forme principali:

a) sulle esportazioni, che vengono facilitate con l'aumento della convenienza d'acquisto che i consumatori hanno sui mercati esteri d'importazione;

b) sulle produttività nazionali, favorite col porle in condizioni di favore sui mercati interni in confronto delle merci importate dall'estero.

Come dicevamo, tanto nell'un caso che nell'altro si ha effettivamente una diminuzione nei prezzi di vendita; diminuzione che, nel primo dei casi consi-

---

(1) Cfr. De Lavison *La protection par les primes*, parte 1ª. (Paris Rousseaux, 1901).

derati, riesce a benefizio dei consumatori esteri; nel secondo solo apparentemente a benefizio dei consumatori nazionali, inquantochè viene in definitivo compensata da essi stessi sotto la veste di contribuenti.

348. Del resto, l'utilità dei consumatori stranieri nell'acquisto delle merci importate a premio è ben relativa, in alcuni casi davvero minima; inquantochè, se la nazione esportante è indotta a diminuire indirettamente i prezzi di vendita delle merci sui mercati esteri, è proprio perchè altri organismi produttori sono in grado di fornire merci similari a prezzi equivalenti. Il consumatore straniero, quindi, acquisterebbe in similari od uguali condizioni le stesse merci prodotte altrove.

Il sistema dei premi, teoricamente, mentre assicura un normale effetto di protezione più o meno rigorosa, fra le varie forme protettive a seconda del loro effettivo bisogno, ha un'utile varietà d'applicazione dipendente direttamente dall'esame immediato e preventivo degli stadi e delle forme produttive internazionali.

Presenta, per altro, gravi difficoltà per un'organizzazione veramente consentanea all'attività nazionale, nel suo normale svolgimento, specialmente negli Stati moderni in cui il protezionismo ha pervaso l'intero movimento degli scambi internazionali. Variamente combattuto è scarsamente adottato, anche perchè una diuturna applicazione porterebbe spesso a coalizioni ed a sindacati di produttori, assolutamente contrari al regolare andamento dell'economia commerciale degli Stati. In alcuni casi poi integra e completa la funzione protezionista, applicata in alcuni periodi a date forme produttive.

349. L'applicazione dell'un sistema o dell'altro è determinata dai criteri di politica commerciale delle nazioni, come abbiamo visto, a seconda del vario

mutarsi dei fattori economico-sociali rispettivi. Ne deriva che dazi protettivi e premi sono soggetti ad instabili accrescimenti o diminuizioni in rapporto ai vari periodi economici, alle crisi ed agli slanci delle produzioni. Che anzi, il protezionismo segue, e ne è influenzato direttamente, le vicende del movimento delle produttività, lo salva dalle crisi e lo aiuta nel collocamento dei prodotti esuberanti, quando sia impostato su basi razionali di rispondenza allo stadio economico commerciale attraversato dall'attività nazionale; poichè « senza l'integrazione giuridica della difesa protettiva non è possibile sempre, se pure lo è talvolta, raggiungere quel livello a quella distribuzione di energie che coincide col massimo della convenienza nazionale » (1).

Noteremo, come conclusione, che il protezionismo ha pervaso la maggior parte del commercio internazionale, formandone un regime generalizzato di politica commerciale. L'esagerazione a cui si è prestato il sistema per interessi politici e finanziari dei Governi o particolari delle coalizioni di produttori e di commercianti, ne ha esteso l'applicazione nei tempi odierni; ma va rilevata, per altro, la continuità della tradizionale libertà del commercio internazionale inglese, che riuscì ad abbandonare per opera specialmente di economisti e statisti insigni, dal Peel al Cobden, il sistema protezionista, applicato per un particolare periodo dalla storia economica con dazi variabili specialmente sulle esportazioni agrarie.

Resta pur sempre il protezionismo quasi generalmente applicato nella politica commerciale delle na-

(1) Arias, op. cit. p. 688.

zioni; sebbene nel movimento scientifico e nella dottrina, anche quale ci si presenta nei momenti più salienti della storia economica, questo sistema è aspramente combattuto, sostenendosi l'artificiale formazione che determina nell'economia delle nazioni; contraria a quella naturale divisione del lavoro e della produzione, che solo assicura i minimi sacrifici e riesce sempre « vantaggiosa a tutti nel rispetto economico ». (Graziani).

Per altro, col Valenti rileviamo (1): che « ogni dichiarazione aprioristica generale ed assoluta, sia nel senso della libertà sia nel senso della protezione, non ha base scientifica; è anzi per se stessa antiscientifica, dacchè essa non è logica se non in quanto supponga condizioni ipotetiche non rispondenti alla realtà (2).

350. Siano ben lontani da quello stadio economico ipotizzato dal Walras, in cui sia consentito il passaggio delle attività economiche dalle industrie importatrici a quelle esportatrici, in applicazione della libera concorrenza, secondo l'ideale della scienza: « l'unificazione economica del mondo », non soltanto, ma anche « la soppressione della guerra, la definizione delle contese internazionali mediante l'arbitraggio, l'agricoltura trattata come industria, la separazione delle funzioni del proprietario fondiario e dell'imprenditore agricolo, il riscatto delle terre per parte dello Stato e l'abolizione delle imposte; in una parola, tutto quello a cui

---

(1) *La guerra e l'economia nazionale dell'Italia* (Siena, 1915). p. 33.

(2) Non si può esigere, osservava il Barone, il libero scambio a dogana assoluta, senza tener conto delle speciali condizioni in cui un dato paese si trova in un dato momento. (*Principii*, cit. p. 126).

gli economisti ufficiali si sono incaricati di opporsi con tutte le loro forze » (1).

Il liberismo inglese, che nelle origini ha fondamento politico più che economico, potè affermarsi solidamente per la posizione preminente, quasi egemonica, conseguita sulla vita economica internazionale per il grande sviluppo coloniale, per l'espansione demografica, nel mondo, per la floridezza delle finanze, sì che la sterlina prima della conflagrazione europea sul mercato monetario era diventata la denominatrice mondiale dei valori. Nè odiernamente l'individualismo economico inglese può subire influenza dalle teorie protezioniste, se si pensi all'impulso che in Europa si è assicurato per lungo decorso di anni nelle industrie e nei commerci di fronte alla paralisi della concorrente economia tedesca.

La politica commerciale degli Stati Uniti d'America, iniziatasi con tariffe puramente fiscali dopo la separazione dalla madre patria, adottò ben presto il protezionismo per le nascenti industrie, nonostante le opposizioni di alcuni Stati agricoli della Confederazione; e tale sistema, nonostante alterne vicende, ha consentito a quell' organismo produttivo industriale di consolidarsi, mantenendo alti salari e mettendo in valore grandi masse di lavoratori europei (2).

La Germania iniziò la sua politica commerciale fondandosi sulla dottrina liberista, ma dopo il periodo

(1) *Theorie du libre échange*, (nella «Revue d'economie politique », n. XI° p. 649).

(2) Con la tariffa del 1913 ha attenuato la protezione per alcune industrie che avevano raggiunto un grado di sviluppo tale da non temere la concorrenza estera; ma l'ha inasprita anche recentemente per altre.

dal 1860 al 1875, il protezionismo industriale, invocato a gran voce, ebbe il sopravvento sulla tendenza decisamente liberista dei produttori agricoli; ma il protezionismo tedesco, nelle sue forme complesse e sino alla larga adozione del *dumping*, era in tanta parte fondato sul nazionalismo economico e si rivolse ben presto a tutte le produzioni per la espansione nel mondo della sua politica a fondamento economico. (*Whelt-politik*); ed indubbiamente contribuì notevolmente nel fare conseguire alla Germania, ricca di materie prime, quello stato di meravigliosa ed esuberante attività industriale, che aveva all'inizio della conflagrazione europea, coevo al grande sforzo compiuto per il dominio commerciale dei mari e per la formazione di un bene organizzato impero coloniale, sebbene fosse la Nazione arrivata fra le ultime nella vita coloniale.

La Francia, che nel 1891 adottava il sistema protezionista, stanca e delusa da circa un secolo di liberismo, ebbe per proposito primo la difesa della propria industria di fronte agli enormi progressi conseguiti in tutte le altre nazioni e specialmente in Germania; ed il sistema protezionista è stato mantenuto, sebbene tuttora uomini politici ed economisti l'avversino con tenace critica demolitrice.

La politica commerciale liberista italiana dal 1861 al 1883 ebbe un intenso periodo di attività con il trattato protezionista italo-francese, denunciato il 1888 per l'orientamento verso gli imperi centrali, orientamento economico durato sino all'anteguerra, e che ha determinato in tanta parte la depressione attuale della nostra economia (1).

---

(1) Cfr. Arias, op. cit. p. 775 e seg.

351. Particolare accenno richiede il sistema del « *dumping* ».

La politica commerciale, allorquando intende determinare un'importazione in altro paese per una o più categorie di merci, nonostante che i prezzi comparativi non consentano un ordinario collocamento fondato su basi economiche, ricorre al *dumping* sulle proprie esportazioni. I produttori nazionali esportano a prezzi inferiori a quelli che adottano sugli stessi mercati interni, sino a determinare sui mercati esteri una condizione particolare di vantaggio pei consumatori in rapporto alla propria produzione nazionale. La perdita in rapporto al costo di produzione è compensata dallo Stato con concessioni ed agevolazioni economiche.

Non è a confondersi con tale sistema la esportazione a costi minori di quelli praticati all'interno per effetto dei prezzi multipli (1).

L'adozione, di questo che è indubbiamente un mezzo di aggressione economica fondato sulla esagerazione del protezionismo, può essere consigliata da finalità economiche e politiche di natura continuativa o generale quando si proponga di scompaginare, mettendola in uno stato di artificiale inferiorità, un industria estera sino ad annullarla per prenderne il posto, ed, una volta conquistato il mercato, riportare le importazioni ai costi reali; ma può costituire un espediente temporaneo per rilevare l'industria del paese esportatore da una crisi derivante da sovraproduzione.

Per converso, nel paese sottoposto mediante il *dumping* all'invasione di merci estere, che in regime ordinario non sarebbero penetrate, si manifesta anzi-

---

(1) Loria, *Del deprezzamento delle esportazioni* (in « Riforma Sociale », 1914), p. 5.

tutto un guadagno per i consumatori che vengono ad avere la possibilità di acquisto a prezzi inferiori di quelli consentiti dalla produzione nazionale; ma l'inevitabile depressione dell'industria nazionale, che può in definitivo raggiungere la eliminazione, determina danni per la economia nazionale che sono nella più parte dei casi ben più gravi del complesso dei vantaggi che hanno ricavato i consumatori. Infatti è evidente che, mentre i vantaggi per i consumatori sono di natura temporanea, i danni che in definitivo può ricevere l'industria nazionale sono tanto più salienti quanto più aggressiva e duratura sia la politica del *dumping* straniero.

Nè la possibilità di trasformazione dell'industria nazionale, sotto la pressione avversaria, elimina l'altro grave pericolo: che, una volta abbandonata quella produzione, i prezzi d'importazione tornino a quelli reali per l'abbandono del *dumping*.

Il sistema, che ha carattere segreto, deriva nella maggior parte dei casi da misure improvvise della politica commerciale dello Stato esportatore; e quindi si rende necessario seguire con vigile attenzione la politica commerciale degli Stati concorrenti ed il pronto intervento con adeguate misure protettive, per fronteggiarne l'aggressione e l'insidia economica. Ma non è da trascurarsi la importanza, che può e deve presentare la resistenza dell'industria nazionale, e che può avere apprezzabili risultati pratici (1) nell'ostacolare l'artificiosa penetrazione straniera.

(1) L'Arias, (op. cit. p. 617 e seg.), in un acuto e notevole esame del *dumping* siderurgico tedesco in Italia, mostra la importanza decisiva che ha avuta la resistenza dell'industria nazionale.

CAPITOLO III.

L'ordinamento e la tecnica del regime doganale.

352. — L' intervento regolatore dello Stato nel regime doganale — 353. Direttive economiche e fiscali nell'amministrazione delle dogane — 354. La distribuzione sulle merci del montare complessivo d' imposizione fiscale sul commercio internazionale — 355. Tassi protezionistici e dazi fiscali — 356. Linea doganale e zona di vigilanza nelle acque territoriali e sul confine politico — 357. Repressione del contrabbando — 358. Delimitazioni di tempo stabilite per attraversare la linea doganale — 359. Operazioni di carico, scarico e transito: dichiarazioni preventive e verifiche amministrative — 360. Registrazioni delle operazioni — 361. Norme particolari per le esportazioni — 362. Introduzione a dazio sospeso — 363. Introduzione in deposito e in transito — 364. Esenzioni ed agevolazioni al movimento di cabotaggio — 365. Spedizioni in cabotaggio, dichiarazioni e norme amministrative cui sono soggette — 366. Categorie in cui si suddividono i dazi doganali — 367. Funzioni ed effetti politici dei dazi — 368. Valutazioni delle merci e commisurazione del dazio — 369. Tariffe autonome e convenzionali — 370. Principii odierni di imposizione — 371. La restituzione del dazio, il sistema del *drawbach* — 372. Premi di esportazione — 373. Discriminazione delle voci nelle tariffe — 374. Le basi tecniche della tariffa italiana — 375. Divisione in categorie ed esemplificazione nella classazione delle voci — 376. Tariffe dei diritti per le speciali operazioni doganali; particolari diritti di statistica — 377. Liquidazione del dazio, peso

lordo e peso netto legale — 378. Accertamento e revisione amministrativa delle liquidazioni — 379. La valuta ammessa per i pagamenti doganali — 380. L'ordinamento amministrativo delle dogane in Italia — 381. Commissioni tecniche consultive e contenziose — 382. Uffici ed organi per l'applicazione delle tariffe e la vigilanza — 383. Uffici comuni o internazionali — 384. Divisioni in categorie degli uffici doganali in rapporto alle funzioni esercitate — 385. Nuove destinazioni alle merci giacenti, in rapporto all'amministrazione doganale.

352. Il movimento degli scambi internazionali è sottoposto all'azione particolare, che ciascuno Stato vi esercita mediante l'ordinamento fiscale ed economico delle dogane, in rispondenza di quei generali principii informatori dell'azione d'intervento regolatore nell'economia nazionale, che rientrano nelle funzioni dello Stato, inteso come organo supremo chiamato a sovraintendere alla propria economia produttrice e commerciale.

Le dogane costituiscono l'esplicazione di quel complesso regime amministrativo, con poteri coattivi di regolamento del transito delle importazioni e delle esportazioni, che ha funzioni fiscali, in quanto costituisce un mezzo di imposizione indiretta sui consumi e sugli scambi; funzioni economiche, in quanto è diretto al conseguimento degli scopi di miglioramento della produzione e del commercio nazionale propostisi dallo Stato: mediante dazi regolatori degli scambi, di delimitazione, di proibizione o di protezione.

I limiti di questa trattazione non consentono l'esame storico dell'esplicazione e formazione di queste funzioni e direttive economiche delle dogane; rileveremo solo che esse in alcune condizioni e in dati ambienti economici furono improntate ad una esatta valutazione e rispondenza agli scopi cui si ripromettevano

di provvedere e raggiungere; in altri, purtroppo, di tutto ciò che il sistema doganale intese o finse di promettere nulla riuscì mai ad ottenere (1).

In non pochi casi, di vero, il sistema doganale servì di arma nelle competizioni politiche, ed esercitò funzioni affamatrici o demolitrici delle nazioni avversarie, in altri servì a dare fondamento allo *chauvinisme* od all'esagerato nazionalismo economico e dimostrò in definitivo che i piani per la creazione e l'elevazione di nuove branche produttive, o di condizioni monopolistiche dell'industria e del commercio, non creano se non delle illusioni, i cui danni si riversano sul movimento economico generale della nazione stessa, che se ne riprometteva larghi vantaggi.

353. Attraverso lo sviluppo storico dell'istituto economico amministrativo, la dogana odiernamente è amministrata con prevalenti direttive economiche, di fronte alle quali diventano secondarie per importanza le funzioni fiscali.

Di vero, quest'azione si esercita dallo Stato, sia quando intende delimitare od eliminare sui mercati nazionali la concorrenza estera, sia quando «allarga la propria competenza oltre la cerchia puramente giuridica e, fattosi un concetto delle condizioni della vita economica nazionale, si adopera a tutelarne gli interessi, a secondarne od eccitarne lo sviluppo con provvedimenti, che a tale scopo facciano servire il commercio» (2).

I dazi, quindi, tendenti alla proibizione sono sta-

---

(1) Ferrara, *Le dogane moderne*, (in « Biblioteca dell'Economista » Serie II. Vol. VIII), p. 8.

1) Cognetti De Martiis, *I due sistemi di politica commerciale*. (op. cit.), pag. 115 n. 8.

biliti: *a*) per la difesa dei monopoli fiscali, *b*) per evitare il depauperamento economico della nazione, *c*) per misure d'ordine sanitario, d'igiene o di sicurezza pubblica. Per altro, i dazi di protezione sulle esportazioni hanno funzioni economiche dirette specialmente ad evitare l'esodo delle materie prime, riservandole all'organismo produttivo nazionale, o tendono a delimitare quelle superproduzioni che impoverirebbero l'economia nazionale, od infine servono ad elevare i prezzi, migliorando il collocamento dei prodotti in cui l'industria diretta abbia una condizione di monopolio, naturale o di fatto.

354. D'altra parte l'ordinamento fiscale della dogana e la ripartizione del complesso delle tasse, dei dazi e dei dritti da essa percepiti per le esigenze del bilancio dello Stato è fondato sulla preventiva valutazione del quantitativo generale di rendimento, che le merci importate o esportate possano dare, e sulla capacità che ciascuna categoria di esse abbia nel sopportare le aliquote di ripartizione, che vengono determinate con principii economici più che fiscali.

Ciò spiega l'opportunità, generalmente ritenuta, di eliminare per quanto più sia possibile i dazi tenui, in quanto che essi rendono assai poco allo Stato e riescono i più gravosi per i consumatori, gravando merci di scarsa capacità imposizionale (Leroy Beaulieu). Infatti i dazi, sia fiscali che di protezione, non devono gravare la merce oltre il punto in cui essi diverrebbero proibitivi col rendere antieconomico lo scambio, e non possono d'altra parte seguire con criteri esatti la capacità economica e commisurarsi al rendimento che ne ricava l'importatore o l'esportatore; poichè, essendo costoro degli intermediari che riversano ogni peso sui consumatori, si verificherebbe per effetto delle esagerate imposizioni doganali una

decisa depressione dell'economia del consumo ed un disagio nell'andamento generale dei mercati nazionali.

Deve, per altro, tenersi conto che la tendenza all'evasione generale per tutte le imposizioni è tanto più accentuata per quanto più elevato sia il dazio gravante sulle merci; e quindi, nella determinazione delle unità di misura del dazio, deve tenersi presente la maggiore o minore sicurezza, che esso offra nell'impedire le frodi (Ferrara).

355. Diversi dai dazi di protezione delle produzioni e dei mercati nazionali sono quelli di natura fiscale, che costituiscono entrate imposizionali dello Stato sulle merci in transito, esportazione od importazione; gli uni e gli altri si cumulano insieme ai diritti ed alle tasse inerenti all'amministrazione doganale. Con una direttiva generale lo Stato esenta alcune categorie di materie prime occorrenti alle industrie nazionali; e, per converso, aumenta i dazi per quelle merci di importazione che siano in concorrenza con le similari di produzione nazionale, per un quantitativo uguale a quello da cui questa sia gravata per imposte indirette, e specialmente per i prodotti soggetti a tasse di fabbricazione.

Tale aumento ha lo scopo precipuo di parificare la condizione della produzione diretta a quella d'importazione; ma conserva la natura fiscale sino al punto in cui assume carattere decisamente di protezione.

Le aliquote dei dazi fiscali, come abbiamo accennato, quando venissero elevate in misura tale da proibire o diminuire notevolmente gli scambi, non risponderebbero più ai fini imposizionali; poichè non solo porterebbero in definitivo alla limitazione del loro rendimento complessivo, ma quanto turberebbero notevolmente gli stessi rapporti fra l'offerta e la domanda, sia restringendo nei consumatori la capacità di acqui-

sto, sia determinando nei produttori e commercianti l'antieconomicità del collocamento (1).

356. Sul confine del mare territoriale (10 Km. dal litorale) fino alla distanza di cinque chilometri, e sul confine politico o naturale del territorio dello Stato, ed anche oltre ove occorra per regolarità del servizio, è stabilito, sia unilateralmente che mediante convènzioni con gli Stati finitimi, una zona di vigilanza, nella quale il trasporto o la detenzione di determinate categorie di merci è sottoposta a speciali discipline: sia per il regolamento fiscale e di polizia del movimento della navigazione e degli scambi, sia per l'esazione dei dazi e dritti doganali.

Questa linea doganale è formata dal lido del mare, dalle sponde dei fiumi o dei laghi promiscui e dai confini politici degli Stati; ed assegna i limiti al di là dei quali ogni importazione esportazione o transito delle merci non può oltrepassare senza che prima siasi provveduto al pagamento da parte degli interessati dei dazi e dritti doganali agli ufficiali ed agenti dell'amministrazione doganale. Ogni infrazione, relativa a tale regime di gestione amministrativa e di polizia, costituisce atto di contrabbando, soggetto a sanzioni penali e fiscali.

Speciali accordi (*cartelli doganali*) con gli Stati finitimi o cointeressati tutelano e provvedono reciprocamente alla repressione del contrabbando.

Le merci che sono introdotte nella zona di vigilanza devono essere accompagnate dai documenti doganali e, per alcune categorie (2) di esse, è anche necessaria

---

(1). Cognetti De Martiis *I due sistemi di politica commerciale* (op. cit.) pag. 115 n. 8.

(2) In Italia: lo zucchero, il glucosio, gli oli, il caffè, i coloniali, ecc., quando siano in determinate quantità.

una speciale bolletta di legittimazione a termine, diretta ad assicurare l'osservanza delle particolari norme di natura fiscale, sanitaria o di sicurezza pubblica.

Tutte le merci, sia sbarcate che sulle navi o nei depositi, sono soggette alla visita ed al controllo degli agenti doganali, i quali possono elevare verbali di contravvenzione e di sequestro, quando ne siano autorizzati dai capi degli uffici doganali e siano assistiti da un ufficiale di polizia giudiziaria.

357. Quando, per sfuggire fraudolentemente alle sanzioni lègislative o regolamentari ed al pagamento del dazio e dei dritti doganali, le merci sono importate, esportate od estratte dai depositi, per vie in ore o nei modi non permessi, formano oggetto di contrabbando ed i contravventori sono soggetti a particolari sanzioni punitive proporzionali, che vanno dalla multa alla reclusione, oltre il pagamento del montare del dazio e dei dritti non pagati; e, nei casi di aggravante per reato commesso, anche alla confisca delle merci.

I fatti e le omissioni costituenti contrabbando sono accertati dagli agenti doganali, che procedono, ove sia possibile, a sequestro delle merci ed all'arresto dello stesso contrabbandiere colto in flagrante, nei casi in cui oltre la contravvenzione siavi reato punibile corporalmente. I contravventori sono puniti con la condanna al pagamento di una multa e ad altre pene gradualmente commisurate all'entità della merce ed alla natura del contrabbando, anche se si tratti dell'illegale detenzione nella zona di vigilanza o della mancata presentazione od irregolarità delle dichiarazioni e dei documenti doganali.

Speciali multe e pene disciplinari sono comminate per i capitani, che non provvedano alle pratiche ed agli incombenti lorod eferiti, o li trascurino anche parzialmente.

Prima che il magistrato ordinario abbia emesso sentenza passata in giudicato sulla contravvenzione, questa può essere transatta o liquidata dall'ufficio doganale per la sola parte fiscale, quando il contravventore chieda con domanda irrevocabile l'applicazione, da parte della dogana, della multa tra i limiti del massimo e del minimo legale, o ne faccia volontaria oblazione, oltre il pagamento dei dazi e dritti fiscali non pagati. Negli altri casi il magistrato ordinario competente è chiamato a dare i provvedimenti sulle contravvenzioni ed i reati in materia doganale e sulle controversie inerenti.

358. Mezz'ora prima del sorgere e dopo il tramonto del sole, tranne per i trasporti a mezzo ferrovia o corrieri, non è consentito attraversare la linea doganale, se non per l'ingresso nei porti e per l'approdo sui punti del litorale ove siano uffici doganali; senza, per altro, poter fare operazioni di sbarco ed imbarco; tranne per le navi che esercitano servizi postali riconosciuti, durante le ore determinate dall'Intendente di finanza della Provincia, inteso il direttore delle dogane locali e la Camera di commercio. Così è permesso ai piroscafi di ancorarsi nei porti, secondo le disposizioni delle Capitanerie, ma devono restare sottoposti alla vigilanza degli agenti doganali e devono ad ogni loro richiesta esibire il manifesto di carico, debitamente vistato dalle autorità consolari e doganali dei porti di partenza e di transito; che deve contenere, a sua volta, oltre al nome alla portata ed agli approdi durante il viaggio, anche l'elenco delle polizze di carico, l'indicazione dei documenti che l'accompagnano ed una distinzione particolareggiata delle merci, della distribuzione in colli od altri mezzi di imballaggio.

359. Tutte le operazioni, sia di carico che di scarico o di transito, devono essere precedute da analoga

dichiarazione e devono essere compiute nei luoghi determinati dall'amministrazione doganale, che vi delega a presenziarle i funzionari ed agenti necessari, quando non creda di accordare speciali esenzioni da tale obbligo di assistenza fiscale. Il permesso viene apposto sul manifesto doganale rilasciato al capitano della nave, che è tenuto a presentarlo, corredato degli altri documenti doganali che accompagnano le merci, entro un determinato periodo di tempo dall'approdo (in Italia entro 24 ore) (1); poichè, nei casi di ritardo, di rifiuto ingiustificato o di irregolarità sostanziale, la dogana ha il diritto di far scaricare le merci e custodirle nei magazzini doganali fino ai provvedimenti relativi.

---

(1) Secondo l'ordinamento italiano la dichiarazione, sottoscritta dal proprietario o dal suo legale rappresentante o spedizioniere, è redatta in doppio esemplare a *madre e figlia*, su carta filogranata bollata sui modelli stabiliti dalla dogana e deve tassativamente contenere le seguenti indicazioni senza cancellature od abrasioni: *a*) il nome e cognome del destinatario o chi per esso; *b*) il luogo di provenienza o di destinazione della merce; *c*) la descrizione per quantità, natura, peso e distribuzione in colli od altri imballaggi, *d*) le marche, contrassegni e quant'altro serva ad individuare la merce stessa; *e*) la determinazione del valore se ad esso deve commisurarsi il dazio. La dichiarazione, che a seguito di girata è intestata al nome del nuovo proprietario, deve essere fatta per le provenienze di terra non appena la merce entra nella linea doganale e per quelle di mare entro 15 giorni dall'arrivo della nave, sotto le comminatorie di legge e salvo proroghe speciali da concedersi dalla dogana, ma che non possono oltrepassare i tre mesi.

È ammessa, per altro, la dichiarazione orale per le merci trasportate per conto dello Stato, per i campioni, i bagagli od oggetti d'uso personale dei viaggiatori, per i prodotti

Per lo scarico delle merci trasportate per vie di terra o di navigazione interna il permesso è dato verbalmente; mentre per il carico è dato mediante la consegna delle bollette doganali di spedizioni, od anche verbalmente quando avvenga prima del rilascio di esse. Il capitano, per altro, non può permettere l'imbarco di merci, se prima la dogana non abbia accertato che siasi effettuato tutto lo sbarco. La verificazione delle merci in trasbordo è effettuata a bordo della nave di reimbarco; e, quando questo non possa effettuarsi nello stesso giorno, le merci rimaste sono custodite nei magazzini doganali sotto la sorveglianza degli agenti fiscali.

360. La dogana deve, facendolo constare da speciali registrazioni, dare corso alle operazioni secondo l'ordine di richiesta e di dichiarazione, salvo per quelle che concernano merci di facile deperimento, infiammabili od esplodenti, per i bagagli e le altre merci, cui è data preferenza. Gli agenti delegati a presenziare le operazioni devono assicurarsi della rispondenza delle merci stesse ai documenti doganali, da cui devono essere accompagnate (lettere di vettura per i trasporti ferroviari, polizze di carico ed altre similari specialmente richieste) (1), che devono vistare facendo

---

agricoli ed alimentari introdotti dagli agricoltori per un valore che non superi le venti lire ed, in generale, per le operazioni che si fanno negli uffici doganali secondari designati dalle rispettive Intendenze di finanza sulle frontiere di terra e situati nei luoghi in cui si presume non vi siano persone capaci di provvedere alle prescritte dichiarazioni scritte.

(1) Tale obbligo deriva dalle disposizioni legislative e regolamentari dello Stato, o dalle particolari convenzioni internazionali. Sono specialmente richiesti i permessi, le licenze

risultare le eventuali differenze in più od in meno. Possono assistervi gli interessati aventi dritto, o mandatari speciali dal proprietario o dallo speditore designati; e nei trasporti ferroviari il vettore può delegarvi un commissionario od altro speciale incaricato.

361. Per le esportazioni la dichiarazione è generalmente richiesta solo per determinate categorie di merci soggette a norme sanitarie, fiscali e di polizia (armi, munizioni, ornamenti, oggetti di belle arti, generi di privative e così via), a dazi di esportazione ed alla restituzione di quelli di confine.

In ogni caso la dichiarazione, che può essere limitata alla descrizione della sola specie, tranne per le anzidette merci soggette a dazi di confine, è fatta risultare da speciali registrazioni, di cui si rilascia copia al denunziante, prefiggendo la via per il raggiungimento del confine, con il termine relativo in rispondenza dei mezzi adottati: e deve essere presentata ad ogni richiesta degli agenti doganali anche esteri, i quali limitano il controllo delle merci dichiarate a quelle presentate esaminando l'integrità dei colli od altri mezzi di condizionamento della merce e dei relativi contrassegni.

Per facilitare le operazioni di carico sulle navi, gli uffici doganali rilasciano buoni o permessi parziali di carico, salvo la consegna del documento definitivo

---

od i certificati per l'introduzione di armi o sostanze esplosive, dei tabacchi, dei surrogati di caffè, dello zucchero, delle specialità medicinali, dei vegetali provenienti da zone dichiarate infette dalla fillossera o da altre malattie diffusive delle piante, e di tutte quelle altre merci di cui sia la importazione proibita o condizionata a particolari constatazioni od autorizzazioni amministrative.

quando gli agenti abbiano verificato d'essersi effettuato l'intero carico; e per le spedizioni in transito od in deposito possono consentire anche il trasporto in più riprese.

362. La merce, soggetta a dazi o dritti doganali, può essere introdotta nel recinto doganale in transito od in deposito, restando sospeso od eliminato il pagamento del dazio, a seconda che le merci siano introdotte all'interno o siano riesportate. Di vero, si ha il transito quando la merce entrata da una dogana ne esce da un'altra di terra o di mare, dopo aver attraversato il territorio nazionale; si ha il deposito quanto la merce resta nei magazzini doganali od in quelli privati sottoposti a vigilanza fiscale, pagandone i relativi dritti (1). Il deposito ha la funzione spiccatamente favorevole all'incremento degli scambi per le merci che siano in attesa di un'effettiva destinazione, sia per riesportarle e sia per introdurle sui mercati all'interno, quando ne sia giunto l'opportuno momento di collocamento ed i commercianti abbiano avuto modo di esaminarle, prelevarne campioni ed addivenire alle relative contrattazioni.

In tali casi l'importatore dovrebbe anticipare i dazi e dritti doganali, ancor prima che la merce possa entrare utilitariamente in circolazione per aver trovato un idoneo collocamento; e, d'altra parte, il deposito consente la stagionatura e quelle manipolazioni, trasformazioni, riduzioni in colli o in altri mezzi d'imballaggio, che agevolano così efficacemente i contratti di compravendita.

---

(1) Ne sono escluse le merci pericolose, nocive, ingombranti, di facile dispersione, o costituenti oggetti di valore e di uso personale.

363. La introduzione in transito od in deposito (1) deve essere preceduta dalla relativa dichiarazione, che deve indicare specificamente la natura, quantità e qualità della merce, il numero dei colli e dei contrassegni, precisando il magazzino in cui si effettua il deposito. Tali dichiarazioni sono preventivamente verificate dagli uffici doganali, che danno le opportune disposizioni, dirette ad evitare le sottrazioni o sostituzioni delle merci, di cui deve constare da speciale registro il movimento nei magazzini di deposito, sui quali il proprietario il mandatario o lo spedizioniere hanno dritto di esercitare la vigilanza; e possono, del pari, aprire i colli a seguito di permesso dalla dogana e con l'assistenza degli agenti, prelevarne campioni o fare le altre operazioni consentite, a condizione di ricomporre i colli e munirli di nuovi idonei contrassegni.

L'estrazione parziale o totale delle merci è compiuta mediante una dichiarazione, in corrispondenza di quella d'introduzione, accompagnata dalla bolletta di pagamento o di deposito cauzionale dei dazi e dritti doganali, delle tasse e dritti di sosta e di magazzinaggio, se si tratta di merci destinate ad entrare in circolazione; e corredata del lasciapassare o della bolletta cauzionale (2), se si tratta di merci da importarsi per via di terra e di mare.

Della funzione economico-giuridica delle bollette

(1) Che non può, secondo l'ordinamento italiano, oltrepassare i due anni.

(2) Le bollette cauzionali sono svincolate col visto degli agenti doganali, apposto dopo l'accertamento dell'effettiva riesportazione.

o note di deposito (*Warrants*) abbiamo detto altrove (1).

364. Le merci nazionali, o importate temporaneamente, durante il periodo assegnato per restare a dazio sospeso possono, per esigenze commerciali od industriali, essere esportate od importate dall'una all'altra zona della frontiera nazionale: sia quando la spedizione si effettui fra porti nazionali (cabotaggio), sia quando si attraversino zone di territorio estero, laghi o fiumi comuni con la nazione finitima, per raggiungere l'altra zona del territorio nazionale (circolazione).

In tali casi le merci, non perdendo la loro nazionalità, non sono soggette a dazi o diritti doganali, ma devono aver pagato, se provenienti dall'estero, il dazio relativo, e nelle spedizioni devono essere distribuite in colli, involti, carri od altri mezzi muniti di bolli o contrassegni speciali, diretti ad evitare le alterazioni o le frodi fiscali.

Le merci, poi, devono essere accompagnate da regolari bollette di spedizione, contenenti la descrizione di esse e l'indicazione della cauzione data e del *lasciapassare*: richiesti tassativamente tranne per quelle esenti da dazi doganali; ed il trasporto deve effettuarsi per mare soltanto a mezzo di navi di cabottaggio, che non tocchino porti esteri.

365. Lo speditore in cabottaggio deve fare alla dogana, interna o di confine, una dichiarazione, che gli uffici doganali annotano in speciali registri, e che deve contenere la descrizione quantitativa specifica delle

---

(1) Tale permesso di reimbarco e di spedizione in circolazione per le merci importate temporaneamente è apposto sulle relative bollette.

merci, le eventuali indicazioni circa la libera circolazione se provenienti da importazione, l'indicazione del porto o della dogana di destinazione. La dogana di partenza, dopo di essersi assicurata della consistenza delle condizioni richieste, verifica se le merci siano effettivamente munite dei contrassegni atti ad assicurarne la integrità, e rilascia un *lasciapassare* o bolletta cauzionale (3), assegnando il tempo entro cui deve operarsi il trasporto. La dogana di arrivo, dopo avere verificato la rispondenza delle merci pervenute a quella indicata nei documenti doganali che accompagnano il carico, l'ammette in circolazione in franchigia, tranne quando siasi oltrepassato un periodo di tempo prefisso al trasporto e non ne sia giustificato il ritardo.

Nel carico di cabottaggio la dogana, alla cui giurisdizione la nave risulta sottoposta, ha facoltà di ammettere il regolamento fiscale ed amministrativo, anche oltre i termini perentori stabiliti per raggiungere la dogana di arrivo; e può consentire il cambio della destinazione, sia in esportazione sia in riesportazione, o lo sbarco parziale, rilasciando nuove bollette di *lasciapassare* e di cauzione per la parte restante. La merce può essere introdotta anche a dazio sospeso, quando sia garentita dal deposito a titolo cauzionale dell'ammontare dei dazi da cui è gravata e ne sia assicurata la identità mediante speciali contrassegni od il prelevamento di campioni.

366. I dazi doganali si suddividono in tre grandi categorie: di esportazione, di importazione e di transito. La prima è diretta all'imposizione fiscale o protezionista sulle merci, di produzione o di derivazione nazionale dirette all'estero, fino ad assumere in alcuni periodi storici le funzioni addirittura proibitive per impedire l'esodo di alcune categorie di prodotti dal

territorio nazionale (1). Odiernamente tali dazi sono caduti pressochè in completo disuso (2), poichè intralciano le produzioni nazionali e ne delimitano gli sbocchi sui mercati esteri; ma possono utilitariamente applicarsi per ragioni fiscali, come in Italia per i prodotti di monopolio fiscale, gli esplodenti, i surrogati, i medicinali e così via; o per le condizioni di superiorità economica in cui si trovi l'organismo nazionale pel fatto che goda monopoli di fatto o naturali, come per il guano del Perù, per il salnitro in alcuni Stati del Sud America, per lo zolfo in Italia, per il caffè nel Brasile, ecc. Ma anche lo sfruttamento della superiorità di tali condizioni naturali ha un limite, al di là del quale lo scambio, diventando antieconomico, resta delimitato od interrotto per effetto dell'anelasticità della domanda in rapporto agli alti prezzi assunti dall'offerta e dalla larga possibilità di collocamento dei surrogati (3).

367. Nei dazi di importazione vi è quella parte che supera i fini fiscali dello Stato e costituisce, come abbiamo visto, l'esplicazione di una funzione economica, elevando i costi di determinate categorie di merci per delimitarne la introduzione sui mercati nazionali.

Di vero, la capacità d'acquisto dei consumatori decresce in ragione inversa dall'aumento del prezzo di vendita; cosicchè, quando non riesca totalmente o parzialmente all'appagamento con i prodotti esteri impor-

(1) Nell'ex regno delle due Sicilie erano adottati specialmente nella annate di scarso raccolto agrario o di crisi armentizie.

(2) Sono sospesi del tutto in Inghilterra, in Germania, in Francia e negli Stati Uniti. In Italia permangono a scopi fiscali in tre voci su sei con funzioni protezioniste.

(3) Leroy Beaulieu, *Trattato di economia politica, cit.* p. 584.

tati, verso cui trovava convenienza dirigersi, si rivolge a quelli nazionali od ai succedanei; ma se per un certo quantitativo si persevera nell'acquisto delle merci straniere, esso è delimitato a quei consumatori che ai gusti ed alle esigenze per le merci straniere aggiungano una certa elasticità della loro capacità d'acquisto.

368. Per le convenzioni internazionali sono stabilite numerose speciali valutazioni ed agevolazioni nella commisurazione del dazio sulle merci scambiate fra i diversi paesi, quando ne sia dimostrata dai documenti doganali la provenienza dai luoghi di produzione o di ultima trasformazione. L'importanza di questo sistema è evidente quando si pensi al complesso di agevolazioni stabilite nel commercio internazionale dalla politica commerciale.

Così per la convenzione di Bruxelles del 1908 Italia, Austria Ungheria, Belgio, Francia, Germania, Inghilterra, Olanda, Spagna, Svezia e Russia, per sopprimere i premi sull'esportazione dello zucchero, si obbligarono a gravare gli zuccheri importati da paesi che accordavano abbuoni o premi di fabbricazione o di esportazione, con equivalenti di protezione; eccettuandosene la Spagna, l'Italia e la Svezia, sino a quando non si fossero trovati in condizioni da potere esportare zucchero.

369. I dazi sono stabiliti secondo i trattati di commercio a tempo determinato e con tariffe convenzionali, sulle basi dell'interesse mutuo delle nazioni contraenti; o secondo l'interesse esclusivo nazionale, con *tariffe autonome* che stabiliscano commisurazioni massime e minime, quando intendano applicare un diverso criterio di imposizioni sulle merci provenienti dai diversi paesi con i quali non esistano convenzioni doganali; e, per applicarvi dei criteri di reciprocanza o di favore, *con tariffe differenziali* che aumentino i dazi

ordinari di quanto le merci nazionali siano gravate nei porti esteri. Così per il nostro ordinamento doganale possono essere gravate del 50 % dei tassi stabiliti nelle tariffe ordinarie quelle merci che sono soggette a tariffe differenziali sulle dogane estere se provenienti dai porti nazionali; e, se non sono soggette a dazi protettivi, possono essere gravate da uno speciale dazio *ad valorem* del 25 %.

L'approvazione delle tariffe compete al potere legislativo, ma quando si debba procedere ad inasprimenti o rimaneggiamenti, ad evitare le evasioni da parte degli speculatori (1), è ammesso nel Ministero competente il diritto di applicare immediatamente le nuove sovraimposizioni con un decreto (detto di *catenaccio*), da sottoporsi poi all'approvazione del parlamento.

370. Gli odierni ordinamenti doganali tendono:

a) ad esentare le materie prime necessarie all'industria ed all'agricoltura, per la trasformazione in manufatti;

b) a colpire con dazi economici (d'imposizione indiretta) le merci di consumo voluttuario;

c) a colpire con dazi economici di compensazione le merci d'importazione, che possano agevolmente essere sostituite da quelle similari di produzione nazionale;

d) ad ammettere, tanto all'importazione che all'esportazione temporanea in franchigia, i campioni, gli oggetti per essere verniciati dipinti bruniti o riparati, le botti, i bauli, le casse, ceste od altri

---

(1) I quali potrebbero, in vista degli aumenti, immagazzinare notevoli quantità di merci, che si sarebbero dovute importare in appresso.

imballaggi, i veicoli di strade ferrate, i *camions* ed i carri occorrenti per il trasporto dei mobili, le vetture, i velocipedi e le bestie da tiro o da soma, il bestiame, i cereali per la macinazione, e tutte le altre merci che siano esportate per essere apparecchiate e sottoposte ad altri procedimenti industriali, o quelle che siano avviate a cercare collocamento sui mercati esteri (1).

La reimportazione in franchigia è ammessa quando non siano trascorsi due anni dalla data di esportazione e le merci siano:

a) accompagnate da certificati della dogana estera, vidimati dalle autorità consolari nazionali, attestanti che le merci dall'importazione in poi sono state sotto la sua diretta vigilanza;

b) siano contenute in imballaggi e condizionamenti muniti di contrassegni apposti dalle dogane estere o provino l'origine nazionale (2) o, pure essendo state imbarcate per l'esportazione, non siano ancora uscite dal porto;

c) portino evidenti i caratteri di produzione nazionale pur non avendo le altre condizioni suddette.

371. La importazione in franchigia, per le merci che a seguito di manipolazione o trasformazioni da parte delle industrie nazionali siano esportate entro

---

(1) In Italia, per esempio, sono ammessi a tale trattamento di favore i tessuti, i filati ed i cascami di seta per essere tinti stampati od apparecchiati.

(2) I documenti per dimostrare l'origine nazionale sono costituiti specialmente dalle bollette di esportazione, da polizze di carico, lettere di vettura e bollettini di spedizione, lettere e fatture commerciali o dagli estratti autentici del libro giornale dello speditore, quando dimostrino le cause del ritorno in patria delle merci.

un determinato tempo (1), si attua specialmente col sistema della restituzione, al momento della riesportazione, dei dazi pagati all'importazione (*drawbachs, bouties*) e sui quali lo Stato si avvantaggia dei soli interessi decorsi pel tempo del deposito.

La restituzione del dazio può essere fondata su basi fiscali di correttivo alle tariffe, quando sia diretta ad evitare che la stessa merce sia gravata due volte; ciò che consente di riaddurre nell'economia nazionale alcuni procedimenti di manifattura o di manipolazione, che altrimenti sarebbero impiantati e sfruttati all'estero; ma costituisce un premio di protezione quando il quantitativo restituito si dimostri superiore in confronto a quello emergente dal rapporto col dazio pagato sulle materie prime o grezze. Di vero, è facile constatare il quantitativo del dazio pagato sul grano importato per la molitura e ad esso commisurare la restituzione, poichè se ne sanno le proporzioni semplici di rendimento; non così per i cascami di seta, i cotoni e così via.

In ogni caso l'applicazione del sistema di restituzione dev'essere fatta con criteri razionali e rigorosi, ad evitare le frodi facili per gli esportatori o gli importatori, che nel complesso movimento doganale spesso riescono a farsi rimborsare dalle dogane dazi non pagati o non restituibili; ed all'uopo le dogane hanno stabilito larghi e rigorosi accertamenti e controlli durante il periodo occorrente per la manipolazione o lavorazione.

(1) In Italia i cascami di seta grezza per essere pettinati, i filati di canapa, di lino, di cotone o di lana per essere tinti; le lamiere di ferro per essere sottoposte a procedimenti industriali e per essere verniciate o litografate.

La restituzione vien fatta per l'intero ammontare pagato o con lieve diminuzione (Stati Uniti, 99 %); o con aliquote presuntivamente stabilite in via generale (*remboursement à forfait* in Francia), o secondo le proporzioni fissate da speciali consessi (in Germania, dal Consiglio superiore del traffico).

372. Come abbiamo già accennato, la protezione si attua anche mediante la concessione di speciali premi agli esportatori di determinate categorie di merci, per compensare i dazi cui sono tenuti per parte della dogana d'importazione. Si ha, quindi, una partecipazione indiretta dello Stato nel dare i mezzi per vincere la concorrenza internazionale sui mercati esteri, accordandoli agli esportatori nazionali. Ma, ad elidere gli effetti dei premi, gli Stati in cui si effettuano tali importazioni protezioniste adottano in rispondenza un regime di sopradazi compensatori sulle merci provenienti da Stati che hanno accordato premi di esportazione col sistema del *dumping*. Nel neutralizzare gli effetti dei premi questo regime ristabilisce la condizione ed il grado di protezione accordato alla industria ed al commercio nazionale, e raggiunge il suo scopo se esso sia commisurato ed applicato in rispondenza del premio di cui gode l' esportazione straniera; altrimenti o costituisce un inasprimento del regime protezionista adottato, o non elimina la particolare condizione di favore accordata agli importatori esteri.

373. Le tariffe doganali comprendono una maggiore o minore estensione numerica e specifica delle merci tassate, secondo la natura del sistema protezionista o fiscale adottato. Si ha, per altro, un deciso orientamento, odiernamente, verso la delimitazione delle voci, eliminando quelle che, importando un intralcio alla vita degli scambi, diano un gettito mo-

desto. Così l'Inghilterra ha un sistema esemplificativo (iniziato dal Peel (1)) che comprende solo dodici voci tassate e la più parte dei provventi derivano dallo zucchero, dallo spirito, dal the e dal tabacco; per converso le tariffe del continente comprendono e gravano un larghissimo numero di merci.

Le tariffe si suddividono in categorie, queste in voci: le prime sono più o meno largamente comprensive (sono appena quattro nel regime francese e tedesco), e le voci sono tanto più numerose quanto più specializzata è la commisurazione del dazio.

374. La tariffa italiana comprende le merci in cinque distinzioni, o rapporti tecnici, corrispondenti nella pratica a cinque colonne:

a) la prima indica il numero progressivo della voce sottoposta al dazio, e che si suddistingue in *lettere* riferentesi alle varie specie delle merci, con particolari segni di rispondenza per ciascuna di esse ai diritti particolari cui è sottoposta oltre i dazi:

b) la seconda comprende il numero di statistica, con riferimento alla tabella dei dritti di statistica a cui le merci sono tenute nelle importazioni, le esportazioni od il transito;

c) la terza raggruppa le merci in categorie e le suddivide in voci; e quelle in esse non comprese sono sottoposte per decreto ministeriale, sentito il collegio dei periti doganali, ai dazi stabiliti per le similari, salvo la risoluzione contenziosa delle controversie,

---

(1) Sulla formazione delle tariffe cfr. Ellena, *I mali del sistema delle tariffe* (nella « North American Review », sett. ed ott. 1884); ed in *Enquête sur le regime douanier*. (Paris. Imp. National 1889-93); Hübner, *Die Tarife aller Ländergesammelt, ubersetz geordnet*. (Ierolohn I. Baedeker, 1866).

che da tali applicazioni possano sorgere fra la dogana ed il contribuente;

d) la quarta determina le unità di misura per la valutazione specifica del dazio da applicarsi, in rapporto al valore al peso od al volume della merce ed al numero dei colli che la costituiscono;

e) la quinta suddivide il quantitativo del dazio *generale*, stabilito per le merci di qualsiasi provenienza, o di quello *convenzionale*, stabilito per le merci provenienti da Stati, con cui sia ammessa da trattati e convenzioni particolari un trattamento speciale di favore e di reciprocanza.

375. Nella formazione del nostro sistema di tariffe si è seguita la corrente esemplificativa validamente sostenuta dal Ferrara, il quale dimostrò come buona metà del gettito delle importazioni era dato dallo zucchero, dai tessuti di lana e di cotone, dal caffè e dal ferro; mentre le altre voci non davano che un rendimento medio di circa un milione ciascuna e molte dovevano raggrupparsi per formare tale cifra (1).

La nostra tariffa (2), quindi, comprende 17 categorie suddivise in 472 voci raggruppate nel modo seguente: 1° spiriti, bevande ed oli; 2° generi coloniali, droghe e tabacchi; 3° prodotti chimici, generi medicinali, resine e profumerie; 4° colori e generi per tinta o per concia; 5° canapa, lino, iuta ed altri vegetali filamentosi, escluso il cotone; 6° cotone. 7° lana, crino e pelli; 8° seta; 9° legno e paglia; 10° carta e libri; 11° pelli; 12° minerali, metalli e lavori

(1) Approvata con R. D. 28 luglio 1910, N. 577, salvo le successive modifiche.

(2) Nella tariffa del 1866 erano contemplati 571 voci, in quella del 1887, 311, in quella del 1895, 329, in quella del 1906, 370.

relativi; 13° veicoli; 14° pietre, vasellami, vetri e cristalli; 15° gomma elastica, guttaperca e lavori relativi; 16° cereali, farina, pasta e prodotti vegetali non compresi nelle altre categorie; 17° animali, prodotti e spoglie di essi non compresi in altre categorie; 18° oggetti diversi; 19° metalli preziosi.

Alla revisione delle tariffe, per categorie e per voci, provvede una speciale Commissione centrale.

Le merci non comprese nelle categorie determinate dalla tariffa sono del tutto esentate dal sistema inglese, ma sono gravate da una aliquota dal 10 al 20 % negli Stati Uniti di America, e in Italia dal dazio stabilito per le categorie similari.

376. Speciali tariffe regolano il pagamento dei dritti percepiti dalla dogana per le operazioni inerenti al movimento del porto:

a) delle tasse e dritti di commissione o di facchinaggio;

b) dei dritti per le operazioni doganali di uscita, di esportazione temporanea o di riesportazione (1);

c) dei dritti per l'entrata, l'uscita e la spedizione dall'una all'altra dogana in transito od in cabotaggio.

Dritti complementari, fissi o proporzionali, sono stabiliti per alcune operazioni richieste od obbligatorie per i regolamenti doganali; specialmente per le visite sanitarie, per il bollo dei documenti doganali, per l'apposizione dei contrassegni occorrenti all'accertamento dell'identità della merce (piombi, polizzini, lamine, marche) e per il magazzinaggio. Sulle importazioni di merci, che sarebbero gravate da tasse di fabbricazione o similari quando fossero prodotte all'interno, sono imposte speciali equivalenti sopratasse

(1) Manifesti di carico, polizze, lettere di vetture, ecc.).

di entrata, che si percepiscono anche dagli uffici doganali (sugli esplosivi, gli spiriti, il glucosio, i surrogati del caffè, i prodotti di privative, ecc).

Le merci, per le quali si compiono operazioni doganali, sono sottoposte al pagamento dei *dritti di statistica* elencati in speciali tabelle, anche quando provengano da depositi doganali e siano ammesse in consumo od in riesportazione. Ne sono, però, eccettuate le merci in esenzione ed in franchigia o di quantità inferiore ai 20 chilogrammi.

La liquidazione vien fatta sulla quantità ed il peso lordo, su cui vengono valutati i dazi ed i diritti di confine, ed il montare relativo viene compreso nella bolletta generale allo sdoganamento della merce.

Questi diritti servono per il servizio di compilazione delle statistiche doganali, che hanno una grande importanza nella formazione o variazione delle tariffe (1).

La Direzione generale delle gabelle, presso il Ministero delle finanze, pubblica dal 1906 mensilmente la statistica del commercio d'importazione secondo le unità di commisurazione dei valori, stabilite dalla Commissione centrale dei valori per le dogane ed approvate con D. M.; ed il movimento è riassunto annualmente in una speciale pubblicazione sul movimento commerciale del Regno.

377. La commisurazione del dazio secondo il nostro ordinamento è fatta, salvo speciali eccezioni contenute nella tariffa, per le esportazioni sul peso lordo; e per le importazioni: *a*) sul peso netto legale de-

(1) Cfr. Giffen, *Sull'uso delle statistiche d'importazione ed esportazione cit.*; Lexis. *Il Commercio*, citato, n. 542 e seg.; Stringher, *Note sulle statistiche commerciali*, nella « Biblioteca dell'Economista » vol. I. pag. 1. della serie V.

purato delle tare legali stabilite nella speciale tabella approvata per alcune categorie di merci (1), *b*) sul peso lordo delle merci soggette a dazio non superiore alle lire 20, *c*) sul peso netto reale (risultante dopo tolti gl'imballaggi o gli involucri) per tutte le altre merci.

378. La liquidazione dei dritti tasse e sopratasse dovute alla dogana viene fatta dall'ufficio in cui si compie l'operazione in partenza in arrivo o in transito, all'atto del rilascio o della verifica dei documenti che devono accompagnare le merci: facendone risultare da annotazioni in speciali registri di tassazione e di pagamento, di cui si dà copia od estratto agli interessati.

Gli errori eventuali, in cui siano incorsi gli agenti doganali nella liquidazione, possono essere verificati ed emendati per iniziativa degli uffici nell'interesse fiscale, o su richiesta dell'interessato che se ne denunci leso. In tali casi gli agenti all'uopo delegati procedono ad una controvisita finchè le merci siano ancora nei magazzini del recinto doganale, o sulla nave se ivi venne compiuta la prima verifica; e sui risultati di tale revisione delle operazioni la dogana rimborsa il di più eventualmente pagato, od emette ordinativo di pagamento per la parte dei dazi dovuti e non compresa nella precedente liquidazione.

Nell'accertamento dei dazi possono sorgere controversie tra i contribuenti e la dogana circa i quantitativi effettivamente dovuti. In tali casi l'esazione del

(1) Per gli oli minerali di resina o di catrame, gli zuccheri ed il caffè, i filati ed assimilati avvolti in rocchetti di legno e le altre merci soggette a dazio superiore a lire venti e fino a L. 40 il quintale.

dazio liquidato è sospesa fino alla risoluzione della insorta controversia, e le merci restano depositate nel recinto doganale; tranne quando l'interessato adempia al deposito cauzionale dell'intero ammontare della somma avvisata dagli uffici doganali, che, dopo avere prelevati i campioni, rilasciano le bollette di sdoganamento.

L'ufficio doganale redige un particolareggiato verbale dell'insorta controversia e dei motivi rispettivamente addotti dal contribuente e dalla dogana, prelevando in contraddittorio campioni della merce; ed, ove il prelevamento non sia possibile, la individua e descrive anche mediante disegni.

Secondo l'ordinamento italiano il giudizio è rimesso in prima istanza, quando il contribuente lo chieda, alla locale Camera di commercio; e direttamente od in appello al Ministero delle finanze, il quale provvede con decreti motivati e muniti di forza esecutiva, inteso il parere del Collegio consultivo dei probiviri commerciali (1).

379. I pagamenti dei dazi liquidati devono, in tempi ordinari, essere fatti in valuta d'oro, o di argento per i paesi della Lega latina (2), ma per quelli d'importo inferiore alle cento lire le nostre dogane sono autorizzate ad accettare biglietti di Stato o di banca, valutati secondo il corso corrente dei cambi. Attualmente tutti i pagamenti sono fatti in valuta legale al cambio accertato.

Il versamento, poi, dei dritti e delle tasse accessorie

---

(1) Le decisioni vengono pubblicate per estratto nel « Bollettino delle controversie sulla qualificazione doganale delle merci », pubblicato dal predetto Ministero.

(2) Nei limiti della convenzione monetaria e dell'atto addizionale del 1885.

può farsi anche in biglietti di Stato o di banca senza aggio. Gli uffici doganali rilasciano speciali bollette di sdoganamento, che assimilano per condizione giuridica e fiscale le merci estere importate a quelle nazionali, con la loro indicazione specifica (1); ed è ammesso il rilascio di bollette parziali per il ritiro in più riprese delle merci stesse.

380. I nostri servizi doganali sono alla dipendenza del Ministero delle finanze, che vi provvede a mezzo di una speciale direzione generale, divisa in tre divisioni: alla prima è devoluta l'amministrazione del personale dei locali dell'ordinamento e delle discipline funzionali; la seconda provvede e sovraintende all'applicazione delle leggi, regolamenti, istruzioni e disposizioni speciali amministrative o fiscali circa il funzionamento degli uffici e l'andamento del regime doganale; la terza, che ha a capo il Comando generale del Corpo delle guardie di finanza, sovraintende alla organizzazione del personale militarizzato, che ha funzioni autonome per la repressione del contrabbando e per l'accertamento delle contravvenzioni o trasgressioni ai regolamenti e provvedimenti fiscali.

381. La direzione generale delle dogane è integrata da commissioni ed uffici speciali tecnici e consultivi; meritano particolare menzione:

a) *La Commissione centrale dei valori per le dogane* (2 ottobre 1879), che ha il compito di rivedere annualmente i valori assegnati nelle tariffe alle merci, proponendone con relazione motivata le variazioni inerenti all'andamento dei mercati internazionali di

---

(1) La merce sdaziata viene munita di speciali contrassegni pel riconoscimento, le bollette relative vengono annullate dagli agenti doganali, che hanno verificata l'entrata in circolazione delle merci.

produzione e di consumo; e che risultino dalle statistiche doganali o siano significate dalla direzione generale di statistica, dalle Camere e Borse di commercio e dagli altri enti preposti al movimento degli scambi.

b) *Il Collegio consultivo dei periti doganali* (5 agosto 1879), che costituisce un corpo consultivo per la risoluzione da parte del Ministro delle finanze delle controversie fra i contribuenti ed uffici doganali, circa l'applicazione delle tariffe in rapporto alla qualificazione e classificazione delle merci. È composto da tre delegati ministeriali e da sei membri effettivi e sei supplenti scelti dal Consiglio superiore dell' industria e del commercio, specialmente competenti in materia, tra i nomi proposti dalle Camere di commercio specialmente designate come le maggiori interessate;

c) *La Commissione centrale di perizia ed accertamento dei valori* (12 agosto 1891);

d) *L'Ufficio dei trattati e della legislazione doganale* (11 aprile 1906), che ha per compito di studiare le direttive e la esplicazione della politica e della legislazione commerciale, con speciale riguardo alle dogane; (pubblica uno speciale *Bollettino* di *legislazione* e *statistica doganale* ed è diviso in due sezioni: alla prima sono devoluti i lavori circa la preparazione delle tariffe e dei relativi repertori, dei trattati di commercio e di navigazione, dei rapporti sull'andamento degli scambi e dei tributi interni sui consumi, dei corsi dei cambi e dei prezzi e la determinazione dei valori sui quali va commisurato il dazio; alla seconda sono devoluti i lavori per le statistiche del commercio e della navigazione e dell'andamento dei mercati internazionali, delle tariffe ferroviarie e dei noli marittimi;

e) *La Commissione permanente per i trattati di commercio e le tariffe doganali* (*15 novembre 1906*), che ha funzioni raccoglitrici e di coordinamento del mate-

riale necessario allo studio per la formazione e revisione dei trattati doganali, per le modifiche e le riforme alla legislazione ed al regime doganale: le quali devono essere sottoposte al suo parere consultivo quando siano proposte o in trattative.

382. Gli uffici doganali, posti sulla linea al confine politico, sono comuni o internazionali quando vi sono addetti funzionari dello Stato confinante per l'applicazione del rispettivo regime (Modane, Ventimiglia, Chiasso, Ala, Luino, ecc.); ma possono essere distinti, come si hanno a Domodossola, ove il servizio per i viaggiatori è comune alla dogana italiana ed a quella svizzera, che ha, poi, uno speciale ufficio a Briga per le merci.

In rapporto al luogo, possono essere situati all'interno od all'esterno del territorio nazionale, prevalentemente sui punti che siano stazioni e fermate di strade ordinarie o ferrate: per la prima categoria ricorderemo gli uffici di Domodossola, Luino, Pontebba, Ventimiglia e così via; per la seconda quelli di Ala, Chiasso, Modane.

383. Agli effetti legali sono ritenute per dogane di confine anche alcune stazioni o nodi ferroviari situati all'interno, ove si compie per ragioni amministrative mediante speciali uffici l'applicazione delle tariffe. (Torino, Como, Milano, Firenze, Roma, ecc.).

L'intero movimento ed organamento amministrativo nostro fa capo alle direzioni compartimentali, che hanno sede in 17 capoluoghi di provincia (1), oltre quelle stabilite nelle terre redente; e che coordinano

---

(1) Ancona, Bari, Cagliari, Catania, Como, Genova, Livorno, Messina, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Savona, Torino, Udine, Venezia e Verona.

altrettante sedi di direzione, preposte al movimento finanziario amministrativo e contenzioso degli uffici doganali secondari, la cui classificazione è compiuta dal Ministero delle finanze.

384. Secondo il nostro ordinamento si hanno dogane di primo e di secondo ordine: le prime hanno la gestione di tutte le operazioni doganali e si dividono in tre classi, le altre esplicano le loro attività limitatamente alle operazioni di una circonscritta entità.

Per altro, attraverso tutti gli uffici doganali è consentita la importazione di tutte le merci non soggette a dazi e dritti doganali, dei bagagli e delle merci di uso personale portate dai viaggiatori e di quelle costituenti il commercio dei venditori ambulanti, quando importino dazi doganali per non oltre L. 150.

La divisione degli uffici per classi è regolata secondo il valore delle merci ammesse alle operazioni e l'entità del dazio da pagarsi ed è diretta dal principio economico di avviare il movimento degli scambi attraverso le vie commerciali principali, facendole passare attraverso gli uffici che per i loro mezzi tecnici ed il loro personale speciale siano in condizioni di fare una più esatta o sollecita e razionale tassazione, evitando le controversie relative.

Lungo le frontiere di terra o di mare, ove non esistano uffici o siano lontani dalla linea doganale e sia conveniente invigilarvi il movimento delle merci, sono stabiliti dei posti di osservazione, a cui è consentito solo di far passare le merci e i bagagli che non siano in assegno, e che importino un montare di dazi e dritti doganali non superiore alle lire venti.

385. È consentito, per altro, agli interessati di richiedere che le merci pervenute ad una dogana non autorizzata siano inoltrate a quella competente; e l'ufficio doganale, dopo la visita particolareggiata e la classifi-

cazione delle merci secondo le tariffe, nel concedere tale autorizzazione, assegna le norme necessarie ad assicurare che tutto il carico raggiunga la nuova destinazione, mediante: *a*) la formazione di una speciale dichiarazione specifica della merce in transito, con l'indicazione dell'ufficio cui è destinata per la dogana e del tempo necessario per raggiungerlo; *b*) il deposito di una congrua cauzione in numerario od in titolo legali; *c*) l'applicazione alla merce od ai carri che la contengano di bolli od altri contrassegni speciali, atti ad evitare le sottrazioni e le sostituzioni. Può la dogana concedere, nei limiti regolamentari, l'esenzione dalla visita e dai bolli quando la merce, trovandosi in colli confezionati a macchina o già distinti con contrassegni od assicurati con doppio involto e doppia piombatura, sia in condizioni da garantire la dogana, che rilascia all'uopo una speciale *bolletta di cauzione in esenzione da visita.*

Per le merci spedite per mare, essendo minori i pericoli di evasione dei dazi doganali, lo speditore è esentato dal deposito cauzionale per le spedizioni di piccolo cabottaggio, accompagnate soltanto dal lasciapassare rilasciato dagli uffici doganali e contenente l'indicazione del peso e del tempo occorrente per raggiungere il nuovo ufficio.

Il proprietario o rappresentante deve, entro dieci giorni da quello dell'arrivo, fare la dichiarazione al nuovo ufficio doganale circa la destinazione totale o parziale della merce; redatta nei modi prescritti per quelle di spedizione; e la dogana, verificata la regolarità dell'arrivo, procede alla visita prescritta ove non risulti compiuta dall' ufficio di partenza, rilasciando un *certificato di scarico* con indicazione di conformità alla dichiarazione di spedizione.

Per altro, ove questa non esista, l' ufficio sequestra le merci ed applica le norme contravvenzionali, redigendone verbale e facendone denunzia alla dogana di partenza, che deve trattenere la cauzione depositata per le comminatorie regolamentari.

PARTE SESTA

COMUNICAZIONI E TRASPORTI

PARTE SESTA

COMUNICAZIONI E TRASPORTI

CAP. 1. — **Basi funzionali delle comunicazioni e dei trasporti.**
» 2. — **La navigazione marittima ed interna; il regime dei porti.**
» 3. — **I trasporti ferroviari.**

BIBLIOGRAFIA.

Edgenwort, *Contributions to the theory of railway rates* (in « The Economic Journal », 1911-13); V. der Borght, *Das Verkehrwesen* (Leipzig, 1894); Sax, *Die Verkehrsmittel in Volks und staatswirthschaft* (Wien, 1878-9); V. Worehouse, *Cost of trasportation on rail roads* (New Jork, 1874); C. Colson, *Transports et tarifs* (3^e ed. Paris, Lavien, 1908); P. Léon, *Fleures, canaux et chemins de fer* (Paris, Colin, 1903); Á. Armodin, *La lutte économique des transports* (Paris, Rivière, 1909); Schönberg, *Transports und Komunications* (nell' « Handwörterbuch der politischen Oekonomie »; trad. nella « Biblioteca dell' Economista » Serie III^a v. 2°) Reuleaux, *Weltverkehr und seine Mittel in Buch der Erfindungen* (trad. it. Torino, Un. tip, ed. Tor. 1901); W. Goltz, *Die Verkehrswege in Dienste des Welthandels* (Berlin, 1888); Eberty, *Die Lebensmittelversorgung von Grosstädten in Marktallen* (Berlin, 1884): *Laves zur organisation des Lebensmittelmarkts* nel « Jarbuch für Gesetzgung,

ecc. » Berlin, 1892); Morpurgo, *La posta e la vita sociale.* (nello « Archivio di statistica » del Pateras, vol. VII): Schoettle. *I telegrafi.* (1883); Klaers, *Navigazione marittima* (1879); Supino, *La navigazione dal punto di vista economico* (nella « Biblioteca dell'Economista », serie IV, vol. 3°); V. Masson, *Ports francs d'autrefois et d'aujourdhui* (Paris, Hachette, 1902); I. Charles Roux. *Notre marine marchande* (Paris, Colin, 1899); Raicevich, *Marina mercantile e convenzioni marittime* (Milano, Hoepli, 1910); Smith, *The organisation of Ocean commerce* (Filadelfia, 1905); Kirkaldy, *Brithish shipping, its history, organisation and importance* (London, 1914); Pratt, *Canals and the traders* (London, 1910); Schlichting, *Bimmerschiffahr* (nello « Handwörterbuch der Staatswissenschaften» del Conrad, v. 2); Ripley, *Railroaads Rate and Regulation* (London,1893); Eger, *Die Bimmenschiffahr in Europa und Nordamerika* (Berlin, 1899); E. R. Johnson *Juland Waterways* (negli « Annals of American Academy of political Science », 1893); Neumann *Eisenbahntarifwesen* (nell' « Handwörterbuch der Staatswissenchaften » del Conrad, 2ª ed, vol. 3°); Cohn, *Englische Eisenbahn politik der letzen 10 Jahre* (Berlin, 1898); A. T. Hodley, *Le transport par les chemins de fer* (trad. del Raffalovich. Paris, Guillaumin, 1887); Pigou, *Wealth and Welfare* (London, 1912); Ulrich, *Teoria generale delle tariffe ferroviarie* (nella « Biblioteca dell'Economista » Serie IVª v. 3°); Taussig, *A contribution to theory of railway rate* (in « The Quartely Journal of Economics, 1891, p. 438); Launhardt, *Teoria della formazione delle tariffe ferroviarie* (nella « Biblioteca dell'Economista », Serie IVª v. 3°); Graziani, *Ancora dei principii di differenzialità nei mezzi di trasporto e comunicazione* (nella « Rivista delle comunicazioni », 1910 p. 431); Taiani, *Tariffe ferroviarie* (in « Costruzione ed esercizio delle strade ferrate » vol. IV° p. 5ª); Moulton, *Waterways versus railways* (Boston-New York, 1912); Sax, *Dei trasporti e delle comunicazioni* (trad. it. nella « Biblioteca dell'Economista » Serie IIIª vol. XI°); Knapp, *The regulation of railway rates* (in « Pubblications of the American Economic Association » Serie IIIª vol. 6°); Acworth, *The theory of railways rates* (in « The Economic Journal », 1892); De France, *Les chemins de fer de la Grand Brettagne et de l'Irlande* (Paris, 1911); Cleveland, *Stevens*

Englisch railways etc. (London, 1915); Monkswell, *The railways of Great Britain* (London, 1913); Vrooman, *American railways in the light of European Esperience studies* (Boston, 1908) Ripley *Railroads, Rates and Regulation* (London 1913); Ripley, *Railroads, finance and Organisation* (London 1915); Amoroso, *Le condizioni ed i risultati finanziari dell'esercizio ferroviario di Stato* (nel « Giornale degli Economisti », 1911); Ferraris, *Ferrovie* (in « Cinquant'anni di storia italiana »; Roma, 1911); Lehfeldt, *Finance of railway Nationalisation in Great Britain* (nella « Révue d'économie politique », 1913); De Ronsiers, *Les ententes intérnationales dans les transports maritimes* (in « Revue économique internationale », 1911); Roncagli, *L'industria dei trasporti marittimi* (in « Cinquant'anni di Storia italiana » Roma 1911); Owen, *Ocean trade and shipping* (Cambridge, 1914); Bellet, *Les ports maritimes françaises* (Paris, 1911); Bellet, *Les canaux: un instrument de transport du passé* (in « Annales des sciences politiques », 1912); Bellet, *Une nouvelle évolution des moyens de transport, au canale au chemin de fer* (in «Revue d'économie politique », 1911); Sakolski, *Some economic problems of railroads valutation* (in « The American Economic Review », 1915); H. G. Brown, *Competition of trasportation companyes* (ivi, 1914); Stuart Dagett, *Railroad reorganisation* (in « Harwan Economic Studies », IV, Boston, 1908); Lawson, *British railways. A financial commercial survey* (London, 1913); Corbino, *Il commercio marittimo dopo la guerra* (nel « Giornale degli Economisti », 1916); G. Arias, *Il porto di Genova nella economia* (negli « Atti della Società italiana per il progresso delle scienze » Genova 1912); G. Arias, *Porti italiani e porti del nord* (in « Rivista delle società commerciali » 1915); Bettòlo, *Stato e marina mercantile* (in « Nuova Antologia », 1903); Berlingieri, *Il credito navale* (Genova, 1911); Perrone, *I sindacati marittimi* (Napoli, 1911); Anzillotti, *I sindacati di intraprenditori nella navigazione* (in « Giornale degli Economisti » 1910); De Rousieurs *Les ententes maritimes internationales* (in « Revue économique internationale », 1911).

CAPITOLO I.

Basi funzionali delle comunicazioni e dei trasporti.

386. L'economia delle comunicazioni e dei trasporti nella vita commerciale — 387. Gli elementi tecnici: la via, il veicolo, la forza motrice —388. Utilizzazione estensiva ed intensiva del veicolo e della forza motrice — 389. La razionalità d'organizzazione e l'economicità delle comunicazioni — 390. L'influenza sugli organismi produttivi dell'intensificazione delle comunicazioni e dei trasporti — 391. L'espansione degli scambi attraverso lo spazio — 392. I coefficienti di formazione dei noli — 393. La razionalità dei trasporti, coefficienti su cui si fonda — 394. Il traffico sulle vie e strade ordinarie — 395. L'intervento dello Stato per il regolamento e l'incremento delle comunicazioni — 396. La circolazione delle notizie e della corrispondenza nella vita commerciale — 397. I servizi postali, telegrafici e telefonici — 398. Gestione privata e servizi di Stato — 399. Tariffa unica e differenziale — 400. Il sistema adottato in Italia; tendenze, finalità d'incremento delle comunicazioni — 401. Il segreto postelegrafico ed i cifrari — 402. Le comunicazioni nei grandi centri.

386. Nell'economia commerciale hanno decisiva importanza i servizi dei trasporti e delle comunicazioni, comprendendosi fra questi ultimi quelli per la trasmissione delle notizie; poichè da questi mezzi dipende lo sviluppo intensivo ed estensivo dei rapporti di commercio.

Le spese pei trasporti, rileva il Sax (1), costituiscono non solo parte integrante delle spese di produzione locale per il costo necessario al trasporto delle materie prime, ma consentono anche di smerciare i prodotti ad una distanza maggiore, crescendo la capacità di collocamento in ragione diretta della diminuzione delle spese di trasporto.

387. L'economia dei trasporti in rapporto all'economia commerciale può definirsi: il complesso dei coefficienti diretti ad assicurare con mezzi economici il massimo rendimento e la più larga estensione agli spostamenti delle merci nello spazio, contemperando gli interessi del commercio a quelli della produzione. La funzione del trasporto si riassume nei tre elementi tecnici: della via, del veicolo, della forza motrice (2).

La via può essere: naturale come quelle del mare, dei fiumi, dei laghi; creata dall'uso, come quelle delle carovaniere o dei sentieri attraverso le foreste; artificiale, in una complessità di specie e di forme, da quella lastricata alla ferrovia, dal canale navigabile alla strada rotabile.

Il veicolo sorge appropriato alla strada ed in rapporto ai caratteri del trasporto, cui intende provvedere nel tempo e nello spazio; e, quindi, la sua forma costruttiva deve avere rispondenza alla natura e nel quantitativo della merce da trasportare abitualmente, sì da essere adatto a vincere gli ostacoli che si delineano alla esplicazione della sua attività.

La forza motrice dev'essere appropriata al peso del

---

(1) *Trasporti e comunicazioni*; 1 pag. 597.

(2) *Ueber die Grenzen des Erfindungsgeistes im Transportwesen* (negli « Zeitschrifts des Kgl preuss. Stadt Bureau » 1864), p. 113.

carico ed alla spostabilità del veicolo nello spazio e nel tempo, con l'entità necessaria perchè il trasporto diventi possibile ed economico.

Il veicolo deve avere in sè tali coefficienti da provvedere all'idonea velocità e sicurezza d'esecuzione del trasporto; i legnami possono essere affidati alle acque decorrenti di un fiume quando, avviati dai luoghi di produzione, siano destinati a quelli di lavorazione; sono però affidati alla nave a vela quando debbano essere portati in magazzini di deposito o di commercio; ma devono venir trasportati con la forza motrice quando siano diretti a compiere una fornitura commerciale, occorrano alla lavorazione in corso presso un cantiere, o siano destinati all'esecuzione di un contratto in corso.

388. La efficienza d'impiego del veicolo e della forza motrice deve essere, oltre che estensiva, intensiva. Deve provvedere, di vero, una volta messo in movimento, ad utilizzare tutta la sua *portata* evitando le dispersioni di forza o gli impieghi eccessivi per difetto di carico.

Non basta la larghezza e complessità dei trasporti, occorre benanche l'intensità di essi, poichè un carro od una nave, che non raggiungano il carico richiesto dalla rispettiva capacità di tonnellaggio, compirebbero trasporti antieconomici; e le merci trasportate verrebbero ad essere gravate anche delle spese e delle quote di noli che avrebbero dovuto riversarsi su quel quantitativo mancante al carico totale.

Il veicolo stesso, che rappresenta un capitale, rimanendo inattivo a periodi od intermittenze, o mancando di una razionale intensità quantitativa e qualitativa di trasporto, renderebbe poco utilitaria la speculazione cui appartiene.

389. L'economicità del trasporto risponde pur sem-

pre alla legge del minimo prezzo ed è fondata essenzialmente sul massimo miglioramento dei coefficienti: del tempo e del prezzo. Diminuzione di tempo e di spesa sono per il trasporto termini correlativi ed indissolubili, così come il prezzo delle merci trasportate varia, ed in ragione diretta, con quello del trasporto (1). Per altro, il numero e la quantità stessa delle merci dipendono dal grado di sviluppo, dalla razionalità ed economia dei trasporti, il cui miglioramento graduale consente alcuni scambi per il passato impossibili o non redditizi, producendo un corrispondente aumento del traffico. Quando fra due paesi o tra due regioni si manifesti una differenza di prezzo della merce, si delinea l'utilità del trasporto, se la spesa relativa sia minore della differenza di prezzo della merce stessa tra il paese d'esportazione e quello d'importazione. Ne consegue che quanto più sia notevole questa differenza di prezzo, quanto più tenue sia la spesa del trasporto, tanto più questo si rende economicamente fondato.

D'altra parte, un razionale sistema di trasporti e di noli rappresenta indubbiamente la migliore base per l'incremento della divisione del lavoro, poichè le merci, sovrabbondanti nei paesi e nelle regioni di più idonea produzione, si riversano a costi comparativamente vantaggiosi in quelli ove siano prodotte o smerciate a più alti prezzi.

Domanda ed offerta hanno così modo di avvicinarsi, di equilibrare gli slanci ed i conati di produzioni locali o lontane.

390. Queste benefiche funzioni del trasporto comprendono quelle minori derivanti dalla più estesa cono-

---

(1) Sax, *Transport und Comunicationwesen*, in Schönberg, op. cit. (« *Handbuch* ecc.) vol. 1 p. 370.

scenza dei mercati e della vita produttiva, portando a quell' utilitario livellamento dei prezzi, che, determinandosi sui mercati più lontani per alcune merci di consumo generale e comune, soddisfa i bisogni ed i gusti delle più diverse e lontane popolazioni, attenua od evita le crisi localizzate di produzione, di consumo e di commercio. I fiori della Liguria sono con treni espressi inviati in paesi lontani, le primizie agricole del nord-Africa, della Grecia, del Meridionale d'Italia sono trasportare vantaggiosamente nei paesi nordici, ponendosi così i popoli meno beneficati dalla natura in condizioni di godere di prodotti di cui non verrebbero in possesso senza un razionale sistema di trasporti, e della cui utilità essi stessi non si rendono completo conto (1). La superiorità stessa produttiva si basa sulla complessa razionalità dei trasporti commerciali; ogni regione, ogni popolazione dirige le sue attività alla produzione di quelle merci che si sono addimostrate di maggiore rendimento; sia per i consumi interni che per gli scambi con altri paesi in cui le stesse produzioni, anche quando fossero possibili, richiederebbero una maggiore somma di lavoro e di spese.

Questo impulso al rinnovarsi della vita economica, derivante dall'espansione dei trasporti, determina in alcuni paesi l'abbandono completo di alcune produzioni per riversare le proprie energie economiche verso quelle più utilitarie. Le vie del commercio coi paesi nuovi, di America specialmente, hanno creato la crisi granaria dell'Europa e ne hanno spinto l'organismo agrario ad evolversi ed a rendersi più modernamente intensivo e razionale.

---

(1) R. Van der Borgt *Das Verkehrwesen* (Leipzig. 1894) pag. 40.

391. Il grado d'intensità dei trasporti, osserva il Sax, è in rapporto correlativo diretto con quello raggiunto dall'economia sociale. D'altra parte lo sviluppo del trasporto è parallelo a quello d'estensione nello spazio degli scambi; va dalla localizzazione all'internazionalizzazione, slargando gradualmente l'orizzonte delle comunicazioni e delle attività civili; ed, aprendo nuove vie alle conquiste delle produzioni e del commercio, pone le nazioni sul campo non delle sterili competizioni politiche, ma su quello tanto utilitario dell'idoneità ad appagare i bisogni sociali.

392. Ma per la valutazione della economicità dello scambio occorre, benanche, tener presenti alcuni coefficienti correlativi al nolo ed al trasporto: *a*) l'immobilizzazione durante il trasporto del capitale costituito dal valore delle merci, che è tanto più estesa per quanto più lungo sia il periodo in cui il trasporto è impiegato; *b*) il calo naturale a cui sono soggette alcune merci, i deterioramenti, le perdite o le diminuzioni di valore (specie per i prodotti del suolo, gli animali, ecc.); *c*) il rischio per i casi di sinistri, dispersioni e sottrazioni, che possano verificarsi durante il trasporto, determinandosi l'entità del rischio secondo il tasso occorrente all'assicurazione del trasporto.

393. Il trasporto, quindi, deve soddisfare ad alcuni caratteri essenziali, che lo rendano economico ed utilitario:

a) la mitezza delle spese, che costituisce, come abbiamo visto, un elemento decisivo per l'espansione degli scambi;

b) la rapidità di esecuzione, consistente nel vantaggio di poter assegnare un termine breve e preciso per la riconsegna della merce;

c) la sicurezza e regolarità, su cui fondansi i rap-

porti commerciali, che dannosamente soffrirebbero dell'aleatorietà degli arrivi e delle spedizioni;

d) la comodità, che richiede sia il trasporto effettuato nel periodo di tempo, nei modi e nei punti più convenienti alle esigenze ed agli interessi dello speditore e del destinatario.

394. Sulle strade ordinarie il traffico è aperto a tutti, senza essere gravato di tributi speciali, poichè alle spese relative concorrono tutti i cittadini col pagamento delle imposte (1). In rapporto alla funzione che hanno nel territorio nazionale, si distinguono in strade principali, secondarie e vicinali. Le spese di costruzione e manutenzione sono per le prime a carico dello Stato, poichè ne toccano i generali interessi; per le secondarie a carico delle provincie, perchè hanno importanza prevalentemente zonale; per le vicinali a carico dei Comuni, perchè hanno funzioni meramente localizzate.

Ma, in effetti, speciali disposizioni di leggi amministrative ed economiche regolano questa partecipazione del Governo centrale e degli enti autarchici locali nelle spese di costruzione e manutenzione delle strade ordinarie.

395. L'intervento dello Stato nell'assunzione dei pubblici servizi di comunicazione e di trasporto è determinato da un complesso di condizioni e di inte-

---

(1) Fin dalla rivoluzione francese, di vero, vennero abolite le tasse di *pedaggio* sulle strade pubbliche. Ancor oggi, per altro, si percepiscono, specialmente per i trasporti fluviali, speciali *diritti di approdo o di transito* nei porti e canali, di *tonnellaggio* per altri servizi minori (faro, ancoraggio, ecc).

ressi generali: ciò che ne determina l'assunzione da parte di intraprese pubbliche anche locali. Per gli interessi dell'economia generale l'intervento dello Stato, infatti, provvede non solo ad integrare la iniziativa privata, che si dirige solo alle speculazioni più fondate e lucrative, trascurando quelle poco redditizie; ma anche ad evitare la formazione di monopoli di fatto fra le compagnie private esercenti tali servizi (1).

Di vero, tra due mezzi di trasporto quello più perfezionato acquista una condizione di monopolio di fatto nella zona di esplicazione; ed, anche quando può coesistere una intensa concorrenza, è facile l'accordo sui prezzi e le condizioni del trasporto; sebbene lo stabilimento di due o più mezzi di trasporto o di comunicazione sulle stesse vie e nella stessa zona riesca spesso ad un antieconomico collocamento di capitali.

Si aggiunga a queste direttive economiche, di ordine e di interesse pubblico, la necessità di coordinare lo sviluppo dei servizi di trasporto e di comunicazione, sia per accrescerne la produttività, sia per facilitare il movimento delle persone e delle merci.

Si ricorre, perciò, alla gestione di Stato, che consente un'adeguata compensazione tra i rendimenti delle linee principali e secondarie, attraverso un razionale impianto delle reti di comunicazioni: — anche perchè la intrapresa pubblica presenta una maggiore resistenza alle crisi e ripartisce le spese di impianto e di esercizio o, le perdite, tra un numero

---

(1) In Italia 2500 km. di cavi sottomarini di proprietà e gestione dello Stato sono per le comunicazioni con l'Albania e le Colonie; il resto è gestito dalla *Eastern Telegraphs Company*, e da compagnie francesi per le comunicazioni fra la Sardegna, la Corsica ed il Continente.

spesso illimitato di esercizi; ciò che non è consentito se non assai limitatamente nelle imprese private di trasporto. Ha, per altro, scopi integratori, come dicevamo, del movimento economico specialmente zonale, ciò che spiega l'adozione per alcune zone o linee di tariffe in perdita o non redditizie.

396. Il trasporto delle merci e delle persone costituisce uno dei cardini fondamentali della vita degli scambi; ma va rilevato, del pari, che il movimento commerciale è in tanta parte fondato su di una organica e razionale circolazione delle notizie e della corrispondenza.

Basta, per convincersene, considerare *il movimento veramente* colossale della corrispondenza, dei listini periodici, delle *réclames*, che le ditte commerciali diramano ai loro clienti, o che ad esse derivano dalle ditte industriali, dai fornitori o dai corrispondenti; e basta seguire il movimento di una grande azienda commerciale attraverso la corrispondenza in molte lingue, per desumere la importanza decisiva che la posta, il telegrafo ed il telefono hanno ormai assunto nella vita degli scambi. Il commercio, di vero, si fonda nell'estensione di questa congerie di notizie intorno alle condizioni dei mercati di produzione o di consumo, ai raccolti, alle produzioni industriali, attraverso il correlativo movimento dei prezzi, dei noli e così via; e con un ben ordinato servizio postelegrafico si evitano in parte notevole i servizi dispendiosi d'intermediazione, con l'incrementare il contatto diretto tra consumatori e commercianti, tra costoro ed i produttori.

Ne è derivata, quindi, una continua azione dello Stato, degli enti pubblici e delle associazioni private per il miglioramento di questi mezzi moderni di comunicazione; per far sì che conseguano quelli che

ne sono gli utilitari requisiti: della celerità e segretezza di trasmissione, della sicurezza di arrivo a destinazione, contemperati all'economicità dei servizi. Di vero, il ritardo anche di pochi minuti può determinare la conclusione o meno di un contratto o di un affare, il rialzo o il ribasso dei prezzi del mercato, il dissesto di una ditta commerciale; oltre i danni e le conseguenze che può subire il commerciante in ogni manifestazione delle sue attività per il ritardato o mancato arrivo a destinazione della corrispondenza, o pel fatto che altri ne venga a conoscenza del contenuto, concernente una negoziazione, un incarico, un fatto di semplice concorrenza e così via.

397. I servizi postelegrafici e telefonici, oltre a garentire il segreto epistolare, sono ormai avviati verso una organizzazione regolare per semplicità ed utilità direttiva ed hanno acquistato una meravigliosa espansione, mediante intese e trattati internazionali. La Unione postale universale ha per aderenti quasi tutti gli Stati del mondo, e speciali convenzioni internazionali regolano i servizi telefonici e radiotelegrafici.

La rete telegrafica è completata sia dalla radiotelegrafia, amministrata dalla Compagnia Marconi, sia dai cavi sottomarini, che esercitano il servizio cumulativo con le linee telegrafiche del continente e sono amministrate da compagnie private per la quasi totalità; ed, infine, dai semafori situati lungo le coste per le segnalazioni della marina militare, ma che servono per trasmettere in tempi ordinari notizie di carattere commerciale fra le navi e circa il movimento di queste specialmente.

« La nostra vita sociale e politica, osserva il Sax(1),

(2) Sax. Op. cit. p. 614 e seg.

« come i nostri mercati, la formazione dei prezzi, la « notazione dei corsi, il commercio poggiano su que- « sto organizzato sistema di notizie. Trattasi di un « grande apparato psico-fisico formatosi lentamente « attraverso millenni, che nella nostra società odierna « compie in certo modo la funzione di nervi; ogni « azione sociale o spirituale dipende dalla somma, dalla « specie e dall'esplicazione delle forze applicate a que- « sto servizio ».

398. L'importanza e generalizzazione dei servizi di posta telegrafo e telefono ne ha determinato il passaggio all'esercizio di Stato, che li ha riscattati e riassunto nella propria amministrazione, rilevandoli dalle Compagnie private libere o sovvenzionate.

L'esercizio di Stato ha potuto assumere anche alcuni servizi accessori, come quelli concernenti: la trasmissione di commissioni e di effetti commerciali, le operazioni di pagamento e di incasso, di deposito a risparmio, la legalizzazione di atti, ecc. Meno esteso è stato il passaggio all'esercizio di Stato dei telefoni, ancora in tanta parte esercitati da Compagnie private, ma si nota una graduale diminuzione d'importanza e di estensione dell'esercizio privato, sebbene quelli gestiti attualmente dallo Stato non siano razionalmente organizzati. D'altra parte non mancano gestioni dei servizi postetelegrafici generali fatte ancora da Compagnie private, come negli Stati Uniti d'America dalla *Western Union* e dalla *Postal Telegrafh Company*.

399. La semplicità e generalità, che sono i caratteri precipui dei servizi di comunicazione postelegrafica, hanno determinato da tempo l'utilitarietà d'adottare la tariffa unica (1). Di vero, oltre le difficoltà che si

(1) È noto il programma della tassazione unica minima

frappongono alla formazione di tariffe economicamente proporzionali alle distanze, nelle odierne esigenze della vita sociale (1), per le quali una stessa persona corrisponde in varie direzioni, si stabilisce una media di valutazione compensativa fra i vari atti compiuti; anche perchè la differenza del costo col crescere delle distanze, data la complessità delle comunicazioni, diventa tanto più esigua e sarebbe oneroso quanto difficile il tenerne calcolo.

400. In Italia la tariffa postelegrafica è unica nei rapporti interni dello Stato, mentre nei rapporti con l'Estero si ha una decisa tendenza alla formazione di tariffe unionali, sui principii compensativi adottati per le comunicazioni interne. La nostra tariffa postale è fissa ed unica per tutte le destinazioni e distanze; quella telefonica è con progressione differenziale in rapporto alle distanze, tranne per le comunicazioni interurbane, per le quali prevale la forma di abbonamento.

Del pari, l'amministrazione postale, per quanto concerne le attività commerciali, fa contratti di abbonamenti a tariffa minima in confronto di quella ordinaria: per la spedizione periodica di listini, cataloghi, pubblicazioni e *réclames*; concede speciali riduzioni per la trasmissione di fatture listini e circolari; il telegrafo ammetteva tariffe ridotte per i telegrammi lettere trasmessi nelle ore della notte e recapitate coi fattorini ordinari postali, ed infine, consente anche sia data autenticità ai telegrammi presentati con la firma autografa del mittente.

---

del Rowlard (1840), che propugnava la fissazione del *penny-post* per tutte le corrispondenze inglesi.

(1) Sax. op. cit. pag. 670.

401 Il telegrafo non consente, però, la segretezza della trasmissione se non in limiti assai modesti. A questo inconveniente si provvede con l'uso di cifrari, in cui i termini commerciali e le parole corrispondono a numeri od aggruppamenti di cifre noti solo al mittente ed al destinatario.

I cifrari ordinariamente usati sono formati da un elenco alfabetico dei nomi, termini, frasi, sillabe o lettere, corrispondenti ciascuna ad una cifra o ad un numero e precedute da un numero indicante le pagine del cifrario, che ne rappresenta la *chiave* pel fatto che è conosciuta soltanto dal mittente e dal destinatario.

I cifrari contengono tutte le possibili combinazioni di parole, ma ve ne sono alcuni semplici, perchè impostati su di una terminologia inerente ad un ramo degli scambi: così il *Codice granario Ramdor*. Sono noti i cifrari internazionali, come l'*A. B. C. Code*, lo *Scott's Code*, il *Blitz Code*, il *Codice Mercure;* e i nostri cifrari Mengarelli, Galleri, ecc.

Per i servizi semaforici vi è uno speciale codice semaforico internazionale adottato dalle marine dei vari Stati.

402. Per i servizi interni di trasmissione di corrispondenza e di oggetti nelle grandi città provvedono speciali agenzie o corrieri, che, con modeste tariffe proporzionali alle distanze, si avvalgono di mezzi celeri; servizio questo che è largamente esteso ed utilitario.

CAPITOLO II.

La navigazione marittima ed interna ed il regime dei porti.

403. Le comunicazioni per mare ed i trasporti per vie ordinarie — 404. La libertà di comunicazione sul mare — 405. La struttura e potenzialità della nave in rapporto alla natura del carico — 406. Navigazione a vela ed a vapore — 407. Tonnellaggio di stazza e di registro della nave — 408. Speciali tipi di navi per alcuni traffici commerciali — 409. Privilegi e sovvenzioni nell'esercizio della navigazione — 410. Il rendimento economico nella speculazione sui trasporti marittimi — 411. Il logorio della nave e le quote di ammortamento del capitale di costruzione — 412. Coefficienti delle spese di esercizio — 413. La spesa per il combustibile — 414. Le leggi di formazione nei noli — 415. Le fluttuazioni dei noli in regime di libera concorrenza — 416. La gradualità del costo dei noli in rapporto alla lunghezza del percorso — 417. Le linee ordinarie di navigazione e l'intensità dei trasporti in relazione al costo dei noli — 418. Casi di artificiosa fissazione del corso dei noli — 419. L'intervento regolatore dello Stato sulla navigazione con naviglio nazionale — 420. Il protezionismo esercitato sulla navigazione mercantile, forme e sistemi — 421. Premi di costruzione, d'armamento e di navigazione — 422. Critica del sistema di concessione — 423. Le vie della navigazione interna — 424. L'esercizio del traffico e la specializzazione del naviglio occorrente — 425. Regolamento della navigazione interna in Italia — 426. Abolizione dei porti e delle città *franche* — 427. L'istituzione delle zone franche — 428. Funzioni econo-

miche, concessioni doganali e fiscali delle zone franche — 429. L'ordinamento amministrativo del regime portuario nelle varie nazioni.

403. Il trasporto per mare è concorrente con quello sulle vie ordinarie, molte volte lo sostituisce del tutto, e può ritenersi il più compiutamente economico, perchè consente un'illimitata libertà di esercizio, quale che ne sia il sistema e la base speculativa. Dalla nave a vela, che attende dal vento la forza motrice, al piroscafo a vapore, che con la combustione del carbone vince l'ostacolo dei venti e delle onde, ogni veicolo che adempia al trasporto per le grandi vie del mare ha una completa libertà. I limiti sono naturali come le facoltà determinate dalla propria capacità: la navicella non tenterà i cavalloni dell'Oceano e si limiterà al trasporto di piccolo cabottaggio; così come il transatlantico non tenterà le vie costiere per non impigliare nelle secche o frangersi sulle scogliere.

La divisione del lavoro, quindi, anche nei trasporti non è preordinata artificialmente, bensì è regolata dalle leggi naturali, per le quali ad ogni forza e ad ogni organismo di produzione è dato esplicare le proprie attività secondo la propria capacità.

404. Le grandi vie del mare sono aperte nell'economia degli scambi alle navi di tutte le bandiere, ed in questa internazionalizzazione del mare non si creano monopoli legali, poichè i più idonei possono e devono prevalere, conquistare le vie utilitarie della navigazione. Di vero, al di là del contorno costiero ogni nave ha il suo posto di libertà nel traffico; nè le vie del mare hanno bisogno di creazione o di manutenzione come quelle interne, poichè, passata la nave, le acque ne covrono la scia.

Le strade ordinarie o ferrate ed i canali sono limitati

nella costruzione e nell'esercizio dall'intervento regolatore dello Stato; ma sul mare le vie sono tante quanto l'attività degli speculatori ne assuma la iniziativa e l'economicità dei trasporti lo consenta. Basta considerare il complesso dei mezzi di trasporto concentrati in un grande porto commerciale per aver netta e precisa la concezione della poliedricità delle speculazioni sul trasporto marittimo; gli ostacoli e le condizioni naturali, fra cui deve svolgersi l'attività del veicolo, ne determinano la forma e l'entità potenziale. La distanza dalla costa e la tempestosità dell'alto mare richiedono il grande bastimento animato dalla forza motrice del vapore, comunque prodotto; poichè la piccola nave sarebbe facile preda delle onde e la vela costituirebbe una troppo esigua forza motrice col tempo favorevole, un troppo facile elemento di contrarietà e di incertezze con quello sfavorevole.

405. Quanto più il trasporto debba rispondere ai requisiti della celerità e della sicurezza, tanto più occorre vincere con la struttura e la potenzialità della nave gli ostacoli. Sulla via adatta alla vela un carico di pietrame potrà compiere il suo percorso a differenza di una nave da pesca, poichè il tempo da assegnarsi al trasporto dell' una e dell'altra e lo stesso valore del carico sono tanto diversi; — ed è per questo che, ancor oggi, accanto alla grande nave a vapore esiste quella a vela, che per il minore costo di costruzione e di trasporto consente la possibilità di dislocamento di merci che rimarrebbero escluse altrimenti dal traffico, come molti minerali e materie prime. La nave a vela fonda l'economia del trasporto più sulla utilizzazione delle forze naturali che di quelle artificiali; si affida al vento, così come alle acque decorrenti dei fiumi si affidano i legnami perchè siano trasportati alla deriva; il vento può essere favorevole ed in

tal caso il trasporto è operato a costi assolutamente miti; può essere contrario per lunghi periodi, ma una volta giunto il carico in porto, le spese del più lungo viaggio per l'esiguo personale impiegato si addimostrano vantaggiose di fronte a quelle che si sarebbero dovute sopportare per il trasporto col vapore. Si determina, d'altra parte, tra percorsi favorevoli e sfavorevoli una specie di compensazione, che avvicina in certo modo la velocità media della nave a vela a quella col vapore.

Certamente, però, il trasporto a vela va cedendo gradualmente il posto a quello a vapore, che ha assorbito odiernamente i cinque sesti del traffico marittimo delle Nazioni, in cui la tecnica e gli investimenti capitalistici nella navigazione hanno raggiunto notevole sviluppo; (1) anche perchè il capitale investito dal vettore o dal commerciante acquista nella velocità degli investimenti e delle operazioni di scambio un grado di profitto più elevato di quello che le incertezze degli impieghi nella navigazione a vela consentirebbero.

406. L'organizzazione stessa moderna degli scambi richiede una più larga sicurezza nella razionalità e puntualità dei trasporti, cui malamente si presta la natura aleatoria per tali riguardi del trasporto a vela.

Come dicevamo, vi sono dei trasporti per i quali la velocità è elemento secondario, come quelli di piccolo

---

(1) Cfr. Supino, *La navigazione dal punto di vista economico*. cit., pag. 51 — Peraltro questi progressi sono relativamente recenti, se si pensi che il Kiær (*Statistique de la navigation marittime*, Christianie 1881-87, vol. II° p. 31) nel 1879 stabiliva la seguente distribuzione proporzionale della navigazione commerciale: velieri 3,7; vapori 3,0.

cabottaggio, che consente larghe e numerose fermate nei porti; anche perchè le navi a vela, a differenza di quelle a vapore, utilizzano i più modesti punti di approdo o di rifornimento, evitando le spese alcune volte del trasporto dal piroscafo al punto di sbarco delle merci. Non diversa è la condizione delle navi adibite al trasporto dei prodotti dal luogo di produzione ai magazzini di deposito: a che varrebbe infatti il riporre un mese prima la merce in magazzino, sopportando assai più gravi spese di trasporto, quando non serva ai bisogni immediati del commercio? (1).

406. La nave ha un tonnellaggio di stazza o di registro, corrispondente al suo volume complessivo (stazza lorda) e uno soltanto utilizzabile per il carico (stazza netta).

L'unità di misura è data dallo spazio vuoto convenzionale di cento piedi cubici inglesi, pari a metri cubici 2,83.15. Questo tonnellaggio viene segnato nei registri matricolari delle autorità marittime ed è diverso da quello di peso o portata della nave, corrispondente alla capacità di dislocamento in tonnellate secondo il sistema metrico.

408. Le esigenze del commercio determinano la co-

---

(1) L'inchiesta parlamentare sulla marina mercantile italiana, svoltasi circa un trentennio fa, cita in proposito un esempio evidente circa la esportazione del riso dalla Rumenia, ove trovasi pronto nei mesi dal febbraio all'aprile e le spedizioni per le esigenze del commercio devono essere compiute entro il maggio. Ora, il trasporto di questa enorme quantità di merce (circa 700.000 tonnellate annue) effettuato con navi a vela ripartisce gli arrivi sui mercati europei durante l'intera annata, risparmiando le spese ordinarie di magazzinaggio e di scarico straordinario, quali si avrebbero col trasporto a vapore. (vol. VII°, p. 15 e seguenti).

struzione di speciali navi idonee allo scopo ed alla natura delle merci, che si vogliano trasportare. Il Supino (1) ricorda le prime due foggie di navi mercantili: il *clipper* che ha una lunghezza tre volte maggiore della larghezza comune delle navi, con una portata delle vele tale da ottenerne una velocità notevolissima; il *cotton-ship*, che ha l'alberatura ridotta ed una straordinaria larghezza, cui va congiunta una speciale struttura interna delle stive, tali da contenere considerevoli quantità di merci.

Il primo tipo venne adottato specialmente per i trasporti celeri del prodotto delle miniere d'oro australiane; l'altro per il trasporto del cotone grezzo.

Attualmente le navi a vela si dividono in vari tipi: il brigantino, lo *schooner*, la goletta, il tre alberi, il trabaccolo e così via secondo l'attrezzatura; e quelle a vapore: in *single*, *well*, *awn decked*, ecc. I progressi della tecnica costruttrice hanno favorito la specializzazione del naviglio mercantile, secondo i due coefficienti della velocità del trasporto e della conservabilità della merce.

Il commercio del legname può ben servirsi di trasporti scoperti e lenti, poichè tale merce non perde del suo valore per la lentezza e la trasandata condizionatura; non così le merci che devono essere immagazzinate e preservate dalle variazioni atmosferiche, come il grano ed il cotone; — e per esse si sono adottate forme speciali di navi, tipo *Waleback*, formate da una sola grande stiva capace fino a 10.000 tonnellate. Di vero, la forma originaria di bastimento, applicata al trasporto delle merci, si è sdoppiata e specializzata in tante particolarmente indicate, consen-

(1). Op. cit. pag. 37.

tendo il trasporto dei liquidi con le navi-bacino, del bestiame con navi-stalle, della carne con un sistema di navi a celle refrigeranti, della frutta con un organico sistema di ventilazioni, delle merci in piccoli colli e della corrispondenza (*paquebots, packet-boats*).

In tutte queste ed altre costruzioni della marina mercantile impera il principio della massima capacità di trasporto; quello che è definito il *peso morto* formato dalla nave pronta al carico tende sempre più a diminuire in confronto del *peso vivo* dato dal carico effettivo, che deve quanto più sia possibile prevalere. Le costruzioni navali diventano ogni giorno più svelte, il materiale impiegato più idoneo e meno pesante, affinchè la forza motrice abbia il massimo rendimento.

409. I trasporti marittimi sono meno di quelli terrestri soggetti a condizioni di monopolio. Ma anche sulle vie del mare, libere ed aperte alla concorrenza degli speculatori, si stabilisce alcune volte il monopolio di fatto per la formazione di grandi compagnie di navigazione, siano esse sovvenzionate o godano di premio, ovvero siano incaricate di servizi speciali come quello postale che le mette in condizione di privilegio di fronte alle concorrenti: così da assorbire la più parte del traffico, determinando una generale influenza sulla misura dei noli e rendendole arbitre o regolatrici dell'offerta e della domanda di trasporto marittimo.

410. Il rendimento economico della speculazione sui trasporti marittimi è fondato sui seguenti coefficienti:

a) quota di ammortamento del capitale impiegato nella costruzione della nave, tenuto conto anche del rischio cui va soggetta e dell'assicurazione per le perdite cui ordinariamente va incontro;

b) noli, detratte le spese di esercizio della navigazione;

c) premi di navigazione o sovvenzioni eventualmente accordate dallo Stato;

d) profitto dell'imprenditore.

Dei primi tre diremo brevemente, del quarto diremo delineando il sistema di fissazione dei noli.

La nave perde le attitudini al trasporto:

a) per il graduale logorio derivante dal consumo interno e per l'esposizione continua alle vicissitudini ed alle influenze logoratrici e demolitrici delle acque,

b) per sinistri marittimi.

Alla reintegrazione del capitale provvede, per la seconda categoria, l'assicurazione sul rischio di navigazione; all'altra deve l'armatore provvedere mediante quote speciali nella formazione dei noli.

Consideriamo brevemente di quali elementi si componga la quota di ammortamento e di logorio della nave: anzitutto l'un coefficiente è in funzione dell'altro. La quota di ammortamento A è data dal logorio complessivo annuale della nave, detratta la parte riparabile C (che rientra nelle spese di esercizio). Di vero, nel logorio vi è una parte cui può provvedersi con riparazioni ordinarie e straordinarie, come, ad esempio, il fasciamento metallico della carena, il rinnovamento del calafatamento e delle dipinture. Così che, chiamando K il capitale impiegato, ad interesse composto, nella costruzione ed allestimento della nave, la quota annuale di ammortamento sarà: $A = \frac{K}{h-C}$ e, valutandola in rapporto al numero n di anni per cui la nave si calcola abbia la capacità alla navigazione, risulterà che $\frac{K}{h-C} n = h$; che rappresenta il valore ultimo del carcame della nave, radiata dalla navigazione.

Il limite di esercizio, di vero, è dato dall'ultimo anno della serie n, in cui le spese di manutenzione ordinaria, le condizioni della nave ed i pericoli, che la instabilità e deterioramento di essa prospettano,

dimostrano la antieconomicità di un'ulteriore navigazione.

411. Le spese di esercizio comprendono nella loro lata dizione:

a) le spese ed i compensi di amministrazione e direzione generale dell'azienda;

b) i salari alle persone componenti l'equipaggio:

c) le tasse e spese di pilotaggio, ancoraggio e transito;

d) le spese di riparazioni periodiche e straordinarie delle nave, ove queste non siano di carattere tale da interessare il capitale impiegato.

L'altezza dei salari agli equipaggi è determinata dalle condizioni del mercato di tale lavoro, in rapporto all'estensione assunta dalle costruzioni e dall'esercizio della navigazione; e si eleva con la numerosità del personale di equipaggio ed in ragione proporzionalmente diretta della competenza tecnica e direttiva di esso. Di vero, è legge generale economica che la diminuzione numerica del personale non importi diminuzione quantitativa del salario complessivo: un grande transatlantico ha certamente un numero di salariati proporzionalmente minore di quello che una nave a vela ha nel suo equipaggio; ma il notevole aumento dei salari individuali è largamente compensatore delle diminuzioni numeriche ottenute; e ciò per la legge economica che l'altezza dei salari è in funzione dell'abilità dei salariati ed, a sua volta, è in rapporto inverso con il numero delle persone impiegate. Nella costruzione delle navi moderne si tende proprio a limitare numericamente il personale, che è estesissimo nella navigazione a vela, nella quale il coefficiente maggiore delle spese di esercizio è dato dal personale, così come in quella a vapore è dato dal combustibile.

412. La spesa del combustibile è determinata da

vari coefficienti: il costo nel più prossimo punto di rifornimento, il trasporto, il valore del tonnellaggio utile occupato dal deposito di combustibile per la traversata e. che, in mancanza, sarebbe impiegato per il trasporto di merci.

La quantità del combustibile da *stivare* è, poi, determinato dalla lunghezza del percorso da compiersi e dalla velocità che si vuole imprimere al vapore: poichè l'aumento della velocità richiede un elevamento assai più che proporzionale tanto del personale che del combustibile (1).

Molteplici, poi, sono le spese e tasse di pilotaggio, di fermata, di transito o di ancoraggio ed i dritti fiscali per visite e sorveglianze sanitarie o consolari.

Le spese e tasse di porto comprendono anche quelle inerenti all'imbarco allo sbarco ed al trasporto delle merci, le provvigioni ai rappresentanti ed agenti marittimi, i dritti doganali per l'uso delle grue, dei binari di collegamento con le ferrovie ed i magazzini generali, degli attrezzi di carico scarico deposito e così via.

413. Sulle linee di navigazione i noli assumono una certa instabilità, poichè sono il portato dell'incontro dell'offerta e della domanda nel porto di spedizione,

---

(1) Il Supino (op. cit. p. 160), riportando i dati del Roux (*Notre marine marchande* p. 126-131), per l'aumento della velocità aveva calcolato per i trasporti dall'Havre a New York per ogni ora di percorso:

	Nodi 11	12	13	14	15
Durata del viaggio in ore e minuti	288,16	264,15	243,55	226.30	211.22
Costo per ora	295	370	450	535	630

	Nodi 16	20
Durata del viaggio in ore e minuti	198,08	158,33
Costo per ora	735	1800

determinato dal tonnellaggio disponibile in rapporto alle domande degli speditori. Conseguentemente l'esuberanza dell'offerta o della domanda esercitano rispettivamente una decisa influenza sul tonnellaggio disponibile, poichè esso tende ad aumentare o diminuire a seconda del grado di inoperosità in cui venga a trovarsi; così si accentra o decentra nei porti di maggiore o minor traffico, di più o meno sicuro e continuo impiego. L'equilibrio tra l'offerta e la domanda determina, infine, il giusto limite del nolo, riadducendo l'economicità del trasporto per l'armatore e lo speditore; ed esercita, benanche, una continua selezione nei trasporti meno adatti per tipo e capacità costruttiva.

Indubbiamente si ha una notevole instabilità nei noli; ma, peraltro, va riscontrata una decisa tendenza al livellamento proporzionale di essi, considerando le operazioni del traffico nel loro complesso e non con valutazioni particolari. Tale livellamento si riassume e culmina nei grandi porti, veri mercati del trasporto marittimo, poichè ad essi convergono domanda ed offerta; e le oscillazioni dei noli vengono fermate, diminuite, spesso annullate per il contatto con gli altri grandi centri del movimento dei trasporti, o per l'attività delle grandi Compagnie di navigazione, che irradiano nei grandi porti le direttive economiche della fissazione dei noli.

L'instabilità dei noli riesce spesso di danno grave al commercio, che ha bisogno di normalità dei trasporti. Ad ogni modo è minima sulle grandi linee di navigazione esercitate in concorrenza dalle Compagnie, più sensibile nei trasporti occasionali o di piccolo cabottaggio. Raggiunge, poi, il grado di massima intensità ordinariamente in alcuni periodi stagionali per il trasporto dei raccolti; straordinaria-

mente: sia nei periodi di competizioni internazionali, sia per il verificarsi di crisi commerciali derivanti qualche volta dall'esagerato slancio dato alle costruzioni navali, sia per la diminuzione del tonnellaggio in seguito all'apertura o chiusura di vie di scambio e così via.

Le oscillazioni dei noli possono rimanere localizzate, quando siano limitate ad alcune vie commerciali od a determinati paesi soltanto; possono essere inerenti a particolari direzioni assunte dalla navigazione od, infine, esistere solo per determinati tipi di navi, come quelle costruite per i trasporti del cotone, dei grani, del petrolio: nei periodi in cui tali merci non siano avviate per le esportazioni o siano spedite per le vie ordinarie.

414. Il nolo, considerato nelle risultanti e nel complesso delle varie categorie di operazioni del traffico, come abbiamo già mostrato, tende in condizioni di libera concorrenza a livellarsi col costo reale del trasporto, comprendendo in questo le spese generali di amministrazione, la quota di ammortamento del capitale e quella minima di rendimento al saggio corrente degli impieghi capitalistici. Nella determinazione di esso sono coefficienti di valutazione: il peso ed il volume della merce: l'uno perchè la nave ha una capacità di dislocamento determinata da una portata massima di peso, l'altro perchè lo spazio idoneo a contenere le merci è dato dalla capacità delle sue stive. Ma di notevole valore è anche il coefficiente della velocità da assegnarsi al trasporto; anzitutto perchè, come abbiamo accennato, ogni aumento determina un maggiore impiego di potenzialità motrice derivata dal più elevato consumo di carbone e dalla più intensa tensione e logorio della macchina, poi dal fatto che un tal maggiore consumo richiede per il deposito di carbone necessario alla traversata una

più larga occupazione del tonnellaggio, diminuendo la capacità di trasporto della nave stessa.

Ma è bene delineare i limiti assegnati a questo costo in relazione al percorso ed alla direzione che la nave assume per la natura del carico. Certamente, se il viaggio si effettuerà tra due porti con carico assicurato nell'andata e nel ritorno, il costo del trasporto sarà proporzionalmente ripartito; ma ben diversamente si verifica quante volte la nave debba compiere il viaggio di ritorno al porto di origine parzialmente o totalmente priva di carico, o recarsi per trovare domanda in altro porto più o meno lontano. Questa spesa pel viaggio accessorio di quello principale entra come coefficiente nella determinazione del nolo da stabilirsi per quest'ultimo, la cui valutazione sarà data non dal costo del trasporto fra il porto di carico e quello di scarico, bensì tra il porto in cui si iniziò il trasporto e quello in cui la nave ritroverà, effettuato il primo trasporto, un nuovo carico. Così, del pari, dovendo tornare la nave parzialmente o totalmente vuota si adottano tariffe speciali, che riescono al disotto del costo del trasporto, ma che presentano sempre un utile di fronte al ritorno a vuoto.

415. L'aumento del nolo non è proporzionalmente corrispondente a quello del percorso della nave, bensì diminuisce di una frazione gradualmente per unità di spazio; diminuzione determinata dal fatto che vi sono delle spese, le quali non aumentano proporzionalmente con l'estensione del trasporto: le spese di carico e scarico, di allestimento e senseria, di stivaggio ed assicurazione, le quali vanno divise in un più largo numero di unità formanti il nolo complessivo. Di qui la formazione di tariffe differenziali per valore, peso e percorso del trasporto.

Una tale valutazione per le Compagnie è complessi-

vamente data dall'esperienza dell'armatore e dallo studio del mercato dei noli; ma in molti casi deriva da una razionale organizzazione delle tariffe e da una esatta base di intesa contrattuale tra vettore e speditore. Il trascurare e non tenere nel dovuto conto circostanze e condizioni speciali, inerenti alla offerta e domanda di trasporto od alle oscillazioni dei noli, può in alcuni casi pregiudicare lo stesso conseguimento del prezzo di costo del trasporto; così come una esatta e razionale valutazione può in altri elevarlo con un sopraprofitto per il vettore.

Un armatore provetto tende sempre ad assicurarsi la domanda di tonnellaggio rispondente alla capacità del piroscafo sia nel porto di partenza che in quello di arrivo; e ciò gli permette di apportare delle diminuzioni dei noli, che, per effetto delle leggi regolatrici della libera concorrenza, gli consentono non solo una posizione privilegiata di fronte agli altri vettori, ma quanto anche di dare ad un più largo quantitativo di merci quella possibilità ed economicità di trasporto a condizioni speciali, anteriormente ad esse preclusa per l'altezza dei noli.

416. Le tariffe dei noli tendono a presentare una decisa proporzionalità tra i prezzi correnti ed i costi connessi del servizio cui addiviene il traffico nel suo integrale svolgimento. L'aumento d'intensità del movimento dei trasporti determina, come abbiamo visto, la diminuzione dei noli, con formazione prevalente delle classazioni medie, nelle tariffe fondate su norme differenziali di noli decrescenti in rapporto alle distanze fra cui si compie il trasporto.

Di qui l'utilità delle linee ordinarie di navigazione alle quali è assicurato il carico, sia pure in un quantitativo oscillante intorno ad una media sufficiente ad assicurare un profitto al vettore.

Odiernamente gli armatori costituiscono un complesso servizio di collocamento della loro offerta di tonnellaggio, si mantengono al corrente delle variazioni dell'offerta e della domanda di trasporto, cercano attirare questa e renderla continua con l'affezionarla ai propri piroscafi. Si riuniscono le domande di carico per una stessa direzione, ricollegando il percorso delle navi ed imprimendo una concatenazione, quanto più sia possibile rispondente a quello che è un ideale pel vettore: assicurare al piroscafo un carico completo ed un'attività continua di navigazione.

417. La determinazione dei noli è un prodotto del lavoro continuo che si compie nei porti da quell'insieme di persone che vivono sul movimento della navigazione: armatori, vettori, rappresentanti, agenti e commissionari di navigazione e così via; mediante contratti a contanti od a termine, nominativi od al portatore. Ma su alcune linee di navigazione si stabilisce spesso la coalizione fra vettori ed armatori, anche se appartenenti a nazionalità diverse, diretta a stabilire noli per vincere la concorrenza di ogni altro estraneo alla combinazione, pur ottenendo in definitivo noli idonei ad un'adeguata remunerazione dei servizi di trasporto. Per altro, le compagnie, una volta raggiunto l'accordo fra loro, per evitare gli effetti della concorrenza da parte degli armatori liberi, la quale continua ad esistere come rileva il Supino, ricorrono al sistema di assicurare un premio a quei caricatori che per un determinato periodo si servano esclusivamente delle compagnie coalizzate; e tale premio consiste nel rimborso di una quota dei noli pagati (*defered rebate*).

Questa artificiale regolamentazione dei noli è in tanta parte dannosa, poichè infrena la discesa dei noli ad esclusivo benefizio delle Compagnie ed a danno

dei caricatori. Vi provvedono gli organi centrali della coalizzazione, i quali hanno anche il compito di ripartire la domanda complessiva di trasporti fra le Compagnie aderenti in proporzione del rispettivo tonnellaggio disponibile; e, per evitare il formarsi di un ciclo di inoperosità fra le navi, cercano di utilizzare per altre vie e per altri trasporti il tonnellaggio esuberante.

I noli differenziali, in rapporto alla condizione di monopolio ed a quella di libera concorrenza, sono esaminati acutamente dal Graziani, in relazione al traffico ferroviario: il prezzo complessivo, egli osserva, del trasporto marittimo, in quanto la libera concorrenza predomina, deve a lungo andare conformarsi al costo del trasporto stesso e quindi un aumento di tariffa dei trasporti in prima classe, che non diminuisse se non insensibilmente il numero dei viaggiatori, si accompagnerà ad una riduzione di tariffa dei trasporti di seconda classe. Qualora questa riduzione stimolasse un incremento di viaggiatori assai grande, potrebbe successivamente derivarne un decremento della tariffa accresciuta dianzi. Invece col monopolio che regge l'impresa ferroviaria, potendo perdurare con profitto superiore al normale un incremento della tariffa di prima classe, questo potrebbe andare congiunto ad un incremento della tariffa di seconda classe; che anzi l'imprenditore prescegliera sempre quelle concrete tariffe che, combinate con le richieste, danno il maggior lucro (1).

418. Generalmente il Governo degli Stati cui il

---

(1) *Ancora del principio di differenzialità nei mezzi di trasporto e comunicazioni* (nella « Rivista delle comunicazioni » 1910 p. 815).

naviglio appartiene interviene nel regolare e vigilare: per assicurare alla vita commerciale trasporti idonei alla navigazione, e per far rispettare le norme legislative o regolamentari emesse in materia dallo Stato, affinchè siano garentiti quanti hanno interesse nell'esecuzione dei contratti di trasporto.

Lo sviluppo del commercio con l'estero è indubbiamente connesso con quello della marina mercantile nazionale; perciò l'uno e l'altra sono state obietto delle più attente cure da parte della politica commerciale, che ha aggiunto al protezionismo commerciale quello della navigazione, ammissibile soltanto in alcuni periodi e stadi dell'economia commerciale. Lo scopo, per altro, è pur sempre quello di evitare alla marina nazionale condizioni di inferiorità in confronto delle concorrenti, e benanche di crearle condizioni particolarmente vantaggiose per l'esplicazione delle sue funzioni tanto utilitarie per l'economia nazionale.

419. Il protezionismo si esercita sulla navigazione mercantile nazionale:

1° riservando alla bandiera nazionale una parte del commercio e della navigazione, come quella del piccolo cabottaggio od il traffico tra madre patria e colonie, escludendo di dritto o di fatto le altre bandiere dal carico nei relativi porti;

2° gravando le importazioni o le esportazioni con bandiera estera di tasse e dritti speciali di natura prevalentemente differenziale (*surtaxes de pavillon*); od addirittura gravandone le navi stesse battenti bandiera estera;

3° accordando premi:

a) di costruzione dei piroscafi rispondenti a tipi predeterminati come utili agli scambi, e quale contributo alla spesa di costruzione; sistema questo adot-

tato largamente in Italia sin dalla legge 29 Gennaio 1881 sulla marina mercantile;

b) di armamento o di navigazione, accordati alle navi che, partendo da uno dei porti nazionali, esplichino la loro attività su determinate vie e linee di navigazione, o si propongano l'esercizio della pesca ed altre speculazioni consimili;

c) di trasporto, specialmente del carbone dai porti di produzione a quelli nazionali;

4° istituendo o sovvenzionando linee postali o commerciali fra i porti di maggiore traffico. Di vero, un razionale e ben regolato movimento di persone, di merci e di corrispondenza è la prima base per un correlativo largo sviluppo della economia nazionale: poichè si determina la conoscenza diretta dei mercati, l'incontrarsi e l'estendersi di rapporti di interessi e di speculazione.

420. I Governi, abbiamo già visto, accordano, per un sistema ormai entrato a far parte delle direttive economiche verso le industrie nazionali, premi di navigazione alle navi costruite od immatricolate nello Stato: sia per scopi di ordinamento economico per far sorgere e sviluppare le industrie di costruzione nazionale e le speculazioni di navigazione, sia per incrementare i rapporti tra le isole ed il continente o tra le colonie e la madre patria, o benanche fra le regioni lontane di una stessa nazione, quando non vi provvedano sufficientemente facili comunicazioni interne.

Varie sono le forme di concessione dei premi, accordati: *a)* per la costruzione, secondo il tonnellaggio della nave e la entità della forza motrice misurata secondo l'unità del cavallo-vapore; *b)* per la navigazione, secondo una commisurazione generale ad unità di mille miglia di percorso, o per tonnellata lorda o

netta di stazzatura; c) mediante esenzioni per determinati periodi da imposte (Austria-Ungheria), da dazi sul materiale occorrente in cantiere per la costruzione (Belgio); c) mediante sussidi per linee postali e di traffico commerciale fra porti determinati (Italia, Spagna); d) mediante concessione della esclusiva riserva dell'esercizio della navigazione di cabottaggio.

Il premio, quando non risponde ad esigenze temporanee, cessa col decorso di un periodo di tempo predeterminato, come corrispondente al limite di idoneità al trasporto della nave e proporzionalmente alla natura costruttiva di questa, dai velieri ai transatlantici.

Similari per scopi e funzioni protettive sono i sussidi che lo Stato accorda alle Compagnie di navigazione, che per convenzione si assumano l'obbligo di provvedere al servizio postale su determinate linee di navigazione sia interne che per l'estero o tra il continente e le isole o le colonie.

Per altro, lo Stato gestisce direttamente alcune linee di navigazione: così in Italia, oltre le Compagnie sovvenzionate, lo Stato gestisce direttamente alcune linee di navigazione specialmente per trasporto della posta o delle persone (1) o per il traffico ferroviario, come i *ferry boats* dello stretto di Messina.

I servizi di navigazione sovvenzionati dallo Stato in Italia vennero regolati con la formazione nel 1910 della Società Nazionale dei servizi marittimi, con sede e direzione principale in Roma e sedi compartimentali in Genova e Palermo (2), costituitasi rilevando da tali servizi la Navigazione generale italiana.

(1) Linee Napoli-Palermo, Napoli-Messina, Catania-Siracusa, Civitavecchia-Golfo Aranci.

(2) La Società Nazionale aveva quindici milioni di capitale,

Fra le Compagnie principali ricorderemo la «Transatlantica» il «Lloyd italiano» e quello «Sabaudo» di Genova, «La Veloce», «L'Italia», la «Società commerciale italiana di navigazione», tutte con sede in Genova: «la Puglia» con sede a Bari, la «Società Veneziana di navigazione a vapore» con sede a Venezia, la Società «Alta Italia » Ditta Becker», con sede a Genova e Messina, la «Transoceanica» e la «Sicula-Americana» con sede a Napoli.

421. Contro il sistema, ormai tanto esteso, della concessione di premi per l'incremento dell'industria costruttiva e della navigazione nazionale, si sono scritte critiche acute e geniali, che in tanta parte collimano con quelle svolte per il protezionismo commerciale; poichè, come questo, anche quello per la navigazione tende a creare ed incrementare le industrie ed il traffico nazionale ed avviare il capitale ed il lavoro verso speculazioni che, altrimenti, rimarrebbero abbandonate o limitate, distogliendo l'uno e l'altro da impieghi in cui per condizioni naturali potrebbero più convenientemente ed utilitariamente investirsi.

D'altra parte, si è osservato che il rendimento economico del capitale e del lavoro impiegati in questi

---

con 65 piroscafi aventi un tollellaggio di 150.000 tonnellate oltre quello in costruzione, provvede ai servizi sovvenzionati tra il Continente e le Isole, la Tripolitania, la Tunisia, Malta, il Levante, l'Egitto, il Mar Rosso, le Indie e l'Oriente.

La Società «Puglia» compie i servizi per l'Adriatico; la «Neerland» quelli per Batavia con partenza da Genova; la «Società Veneziana» quello Venezia–Calcutta; la «Veloce» quelli tra Genova e l'America Centrale, la «Società romagnola di navigazione» quelli tra Ravenna e Fiume, Ravenna-Trieste, ecc.

servizi sovvenzionati è largamente compensatore di quei capitali, che verrebbero esportati per il pagamento dei noli quando i trasporti fossero compiuti da armatori stranieri, e si citano alcuni di questi servizi liberi, in cui i noli sono pagati con un'equivalente esportazione di prodotti.

Certamente queste ed altre ragioni, per l'una e l'altra tesi, sono di notevole e spesso decisiva importanza dottrinale, ma i premi e le sovvenzioni alla marina mercantile nazionale hanno assunto tale estensione e sviluppo, che le teorie degli economisti non varranno a far abolire inveterati sistemi connaturati intimamente allo svolgimento dell'economia nazionale; così come non varranno a distruggere tutti gli ostacoli e le barriere che le legislazioni dei singoli Stati frappongono, per l'egoismo o l'utilitarismo economico, a quella che è legge fondamentale dell'economia: la naturale divisione del lavoro.

In Italia i premi di navigazione e di armamento, già ammessi con leggi 6 dicembre 1885 e 23 luglio 1896, vennero regolati con legge 16 maggio 1901, che li accordava per quindici anni alle navi varate nei cantieri nazionali concedendo esenzioni dalle imposizioni fiscali sul materiale importato ed occorrente alla costruzione. Lo stanziamento veniva ripartito annualmente alla fine di ciascun esercizio finanziario tra i piroscafi o velieri di costruzione nazionale, fino al 15° anno per i primi, al 21° per gli altri, in base alla stazzatura lorda ed al numero delle miglia percorse. Altri provvedimenti di natura speciale sono intervenuti durante e dopo la guerra per l'incremento delle costruzioni del naviglio mercantile, ma reputiamo non farne particolare esame; rilevando soltanto che la legislazione sui premi di navigazione e costruzione è rimasta in Italia in tanta parte povera di effetti pra-

tici, poichè non è stata fondata su razionali e sicure direttive economiche, nè ha avuto continuità d'indirizzo, bensì in tutti i tempi ha subito tutte le incertezze della dottrina in materia, nella quale parte autorevole osteggia decisamente ogni concessione di premi. e parte l'ammette quando sia informata al principio di incrementare le costruzioni e l'espansione delle nostre attività marittime. In altri termini i premi, secondo questa corrente della dottrina che a noi sembra la più vicina ai nostri interessi nazionali, dovrebbero integrare tutto quel complesso di provvedimenti legislativi di favore verso la marina mercantile, costituiti dal credito ipotecario navale, dalle agevolazioni fiscali o di altra natura, e diretti a valorizzare questa branca della speculazione e ad avviare per quanto più sia possibile in redditizi investimenti i capitali disponibili rendendone vantaggioso l'impiego. Per converso, quando i premi e le sovvenzioni non rispondano a razionali ed utilitarie valutazioni economiche, finiscono col creare condizioni di privilegio, che ostacolano e danneggiano le attività dei costruttori e degli armatori, anzichè avvantaggiarle, come avviene con l'incrementare costruzioni e aperture di linee di navigazione, le quali si fondano esclusivamente sugli aiuti dello Stato, permanendo in una condizione di passività antieconomica.

Attualmente i noli hanno assunto, per effetto della guerra, altezze che non esitiamo a dichiarare vertiginose, e tutti i governi si ripromettono di porvi rimedio incrementando specialmente le costruzioni. L'esame del complesso problema ci trarrebbe troppo oltre in questa trattazione; rileveremo soltanto col Supino: che, oltre la soluzione della grave ed imperiosa questione del carbone, occorre anche rendere più economica e razionalmente tecnica la navigazione; « i

porti meglio equipaggiati per rendere più ampio il carico e lo scarico delle merci, i bastimenti costruiti con materiali più solidi e meno pesanti, di dimensioni sempre più grandi ed atti perciò a trasportare contemporaneamente una grande massa di carico, le macchine motrici, divenute più efficaci e potenti, che imprimano alle navi una velocità sempre più spinta ed un consumo sempre minore di combustibile ».

In altre nazioni la costruzione del naviglio mercantile ha assunto proporzioni davvero mirabili ed i progressi della tecnica sono stati pari a quelli della navigazione. Ormai le costruzioni in cemento armato hanno dimostrato che molto ancora può farsi ed osarsi in materia, e beneauguriamo che l'Italia si renda degna del suo passato marinaro e del suo avvenire economico, che in tanta parte è riposto nelle fiorenti speculazioni della navigazione mercantile.

422. Con la navigazione per mare si svolge quella interna per le vie navigabili dei fiumi, dei grandi laghi, dei canali e degli stretti naturali od artificiali. I fiumi in alcune regioni costituiscono il mezzo di congiunzione dei porti interni al mare, di cui possono dirsi una comunicazione, tanto che in alcuni si può giungere con le stesse navi adottate per la navigazione d'alto mare: a Londra col Tamigi, ad Amburgo con l'Elba, a Buenos Ayres e Montevideo con il Rio della Plata, e così via.

Non così avviene per alcuni porti congiunti al mare solo con la navigazione fluviale, come ad es. Parigi con la Senna sino a Rouen, diventando poi navigabile.

Nè minore è la importanza dei canali che completano le comunicazioni interne e quelle col mare, se si pensi al canale che riunisce Pechino a Canton per 160 miglia; ed a quelli artificiali, come il canale

di Suez che permette nei 160 chilometri tra Suez e Porto Said di anticipare l'arrivo a destinazione delle navi, ed a quello di recente ultimato a Panama per congiungere l'Atlantico dal Colon al Pacifico al Panama. In Italia abbiamo oltre quaranta canali navigabili, per una lunghezza di oltre mille chilometri, specialmente nella Lombardia, nel Veneto e nell'Emilia; ma la navigazione interna è limitata ai grandi laghi del settentrione: sul Naviglio di Volano e quello di Pavico, sul canale Pisa-Livorno e sull'Arno nel tratto Pisa-Firenze, nei canali intorno a Venezia e nel tratto del Po da Canavella fino a Pontelagoscuro, risalendo fino a Mantova con navigazione a rimorchio, e sul Tevere, gestita questa dalla Società di navigazione all'uopo costituita. Le vie navigabili sono classificate per oltre tremila chilometri ma ne è utilizzata un'assai modesta frazione (1).

423. La navigazione interna può essere esercitata da società concessionarie, quando la Stato non ne assuma direttamente la gestione. Ormai, per altro, è stato dimostrato che può vantaggiosamente coesistere con la trazione ferroviaria, anzi l'una sostituisce l'altra per i trasporti pesanti o non urgenti. Questa ripartizione nei trasporti porta ad un miglioramento e ad un aumento nel traffico, contrariamente a quanto apparirebbe a prima vista (2), oltre a determinare

---

(1) Notevole il Canale di Volano da Ferrara a Porto Volano sull'Adriatico, il Canal Bianco o Po di Levante da Canta a Porto Levante, pure sull'Adriatico, il Naviglio grande di Milano, il Naviglio della Martesana, originato dall'Adda e che va da Trezzo a Milano.

(2) Cfr. Blondel op. cit. p. 133 e seg. Contrariamente e recisamente opina parte della dottrina cfr. il Colson, *Tarifs et trasports*. cit. p. 656.

una notevole economia nelle spese; specialmente perchè la navigazione interna non ha l'onere delle grandi spese d'impianto, così fondamentali nelle ferrovie nel determinare la formazione dei costi di trasporto.

Anche per questi trasporti odiernamente sono adottati dei leggieri e veloci navigli sul tipo di quelli per la navigazione d'alto mare (*Seedämpfer*), accanto a quelli per i trasporti pesanti e di scarso rendimento (*Seeschlichter*). Ormai i canali si costruiscono per navi della portata di almeno 800 tonnellate, e sul Reno ne sono adibite con un tonnellaggio fino a due mila. La costruzione è fatta dallo Stato, ma non mancano grandi intraprese come quella del Canale di Suez, compiuta da una Società col capitale di duecento milioni, diviso in azioni di cinquecento lire, e che percepisce un dritto di transito sulle persone e sulle navi. L'amministrazione è quasi sempre nelle mani dello Stato (Francia, Inghilterra) (1) ed in parte in quelle dell'industria privata (Italia).

424. In Italia la navigazione interna è regolata dalla legge 2 gennaio 1910, che distinse le vie interne navigabili in quattro categorie:

a) la prima comprende quelle d'interesse strategico; e, per queste, tutte le opere di manutenzione o di messa in esercizio sono a carico dello Stato;

b) la seconda comprende quelle linee che fanno capo a porti marittimi, o ad essi parificati e che per la loro importanza giovano al traffico di un esteso territorio; e per queste lo Stato sopporta le spese occorrenti per le opere di stabilimento o di manutenzione, mentre per quelle nuove provvede col contributo delle provincie e dei comuni interessati;

(1) In Inghilterra solo il Canale Caledonio, che ha importanza politica e strategica, è amministrato dallo Stato.

c) la terza comprende quelle vie minori, che pur sarebbero comprese nella categoria precedente, ma che sono di minore interesse zonale, servendo allo sviluppo commerciale prevalentemente di centri abitati, e tutte le opere ad esse relative sono a carico dei comuni e delle provincie interessate, riunite in consorzio obbligatorio;

d) la quarta, infine, comprende tutte le altre vie della navigazione interna non comprese nelle categorie precedenti, ed alle quali sovraintendono e provvedono speciali consorzi, volontariamente costituiti fra gli enti suddetti e gli altri interessati, quasi sempre col contributo dello Stato, salvo sempre non sia intervenuta la dichiarazione di costituzione di consorzio obbligatorio fra i comuni e le provincie interessate.

Lo Stato impone, del pari, speciali contributi di miglioramento ai proprietari confinitimi alle vie navigabili ed agli industriali e commercianti che vi abbiano stabilimenti od aziende, in rispondenza dell'utilità che ne ricavano.

Per altro, l'esercizio della navigazione è libero, salvo il pagamento allo Stato ed agli enti consorziali portuari delle speciali tasse e dritti di transito, ancoraggio, pilotaggio, alaggio meccanico e per l'uso di mezzi per l'elevamento delle navi nei dislivelli, specialmente per le conche e gli elevatori meccanici.

La navigazione interna, oltre il contenuto economico-speculativo cui è informata, ne ha uno speciale in rapporto all'esplicazione della pubblica economia. Di vero, oltre ad alleviare, con una utilitaria divisione di lavoro, le ferrovie da notevoli entità di trasporti, che spesso ne determinano la congestione, consente di addivenire a speciali categorie di trasporti, che sarebbero rimaste escluse dall'ordinario

traffico ferroviario; sicchè la navigazione interna e le ferrovie possono a buon dritto integrarsi, senza menomazione dei particolari organismi speculativi e con vantaggio dell'economia nazionale, allorquando le attività siano distribuite con razionalità di criterio direttivo, fondata sulla comparazione dei costi di trasporto in rapporto alle categorie di merci da trasportare. Così, ad esempio, le merci o le derrate di facile conservazione o di limitato valore potranno agevolmente usufruire della navigazione interna, più lenta di quella ferroviaria; la quale meglio risponde al trasporto di merci di costo elevato, per le quali le maggiori garenzie di conservazione e la velocità del traffico consente il collocamento sicuro ed a breve scadenza sul mercato di destinazione, evitando specialmente le immobilizzazioni di capitali che deriverebbero dai lunghi ed incerti periodi della navigazione. Per altro, la scelta dell'uno più che dell'altro mezzo dipenderà da molti coefficienti: la facilità ed economicità delle operazioni di carico scarico e di trasporto agli scali ferroviari od a quelli d'imbarco e così via. Indubbiamente, di vero, le ferrovie devono conservare, specializzandoli, quei traffici che siano più adatti al loro movimento ed abbiano una capacità di sopportarne gli oneri, abbandonando alla navigazione interna i trasporti meno remunerativi o che meglio si attaglino alle vie fluviali, non altrimenti di quanto si verifica contemperando i trasporti ferroviari con quelli di piccolo cabottaggio.

425. Il generalizzarsi dell'adozione del protezionismo ha determinato l'abolizione dei porti e città franche, così numerose nel medio evo sino alla prima metà del secolo XIX°, e che avevano determinato fiorenti movimenti commerciali in alcune città a danno di altre meno favorite. Sono note le antiche

franchigie doganali concesse ad alcuni porti dell'occidente, ed i privilegi accordati sugli scali del levante. L'Italia aveva in tali condizioni nei vari periodi storici Genova, Nizza, Livorno, Civitavecchia, Ancona, Trieste, Venezia, Messina; che, mercè tali privilegi, gareggiavano in concorrenza nel movimento commerciale dei porti francesi di Ostenda, di Marsiglia, di Gibilterra e su quelli coloniali. Ma nella prima metà del secolo scorso questi punti franchi andarono scomparendo in tutta l'Europa e il governo italiano soppresse nel 1860 i privilegi e le franchigie ancora godute dai porti di Ancona, Livorno e Messina, e nel 1872 quelli di Civitavecchia e di Genova, nel 1874 quelli di Venezia. Provvedimenti questi che rispondono ai sani principi di economia, poichè non è consentito, specialmente sullo stesso territorio nazionale, accordare condizioni privilegiate a particolari porti o città, indirizzando gli scambi per vie artificiose e non per quelle determinate dalle correnti naturali.

Permangono, per altro, i porti franchi nelle Colonie: l'Inghilterra nel Mediterraneo ha quelli di Malta, Aden, Gibilterra; in Oriente quelli di Singapore, Malacca, Batum, Hong-Hong; ma costituiscono dei mezzi efficaci diretti in buona parte all'accaparramento ed allo sfruttamento del commercio di transito (*d'entrepôts*).

426. L'istituzione delle zone franche (*Freihäfenbezirks*) attenua di molto la portata economico-funzionale dei porti franchi. Queste zone doganali sono destinate al deposito ed alla trasformazione industriale e commerciale delle merci e delle materie prime, in esenzione dal dazio di entrata, ed hanno speciali canali, banchine, moli, capannoni, grue e rotaie ferroviarie; ma vivono di attività industriali unicamente, poichè non è consentito nemmeno abitarvi. Rappre-

sentano, di vero, il passaggio dal porto-franco al magazzino generale di deposito, e risentono in parte tenue della condizione privilegiata dell'uno, ma importano maggiori benefizi dell'altro. Così la zona franca di Amburgo, la più grande del mondo poichè estendesi su di una notevole estensione di terreno, venne concessa per attenuare i danni, che a quel commercio derivavano dall'abolizione del porto-franco (1888) e ne ha conservato anche il nome (*Freihafen*).

In Germania specialmente sono notevoli le zone franche di *Bremerhaven* e di *Geestsmünde,* in Austria Ungheria lo erano quelle di Trieste e di Fiume; — in Italia la istituzione è stata accolta solo per Napoli con la creazione (1904) di una zona franca per l'incremento del movimento industriale e commerciale in questo grande porto meridionale.

427. D'altra parte, speciali concessioni regolano il cosiddetto punto franco, che è costituito da un recinto in prossimità del porto, in cui le merci estere possono venir depositate senza pagamento dei dazi doganali ed interni in attesa dell'introduzione, della riesportazione o del trasporto in cabottaggio, a seguito della sosta compiuta. Questa forma d'istituzione doganale in territorio di approdo, considerato come parificato a quello estero ed al di fuori della cinta daziaria, si avvicina, come abbiamo visto, all'altra del magazzino generale. Le merci vi possono essere trasformate, mescolate, imballate e così via, mediante il pagamento dei soli dritti di sosta, commisurati in proporzione del peso o dello spazio occupato; e con divieto di introduzione delle merci pericolose o facilmente deteriorabili.

I punti franchi, di cui alcuni sono notevoli in Italia, (Napoli, Genova, Livorno, Ancona, Venezia) sono stabiliti con decreto ministeriale, su parere favorevole

della Camera di commercio e del Comune del luogo in cui vogliano istituirsi, e sono concessi in gestione agli enti predetti, a società commerciali od a privati sotto la vigilanza della Camera di commercio, quando presentino adeguata garenzia per i dritti doganali (1).

428. L'organizzazione economico-amministrativa dei porti è regolata variamente nelle diverse nazioni, e ne daremo le direttive generali, sulle quali è fondato largamente il movimento e l'espansione del commercio marittimo, specialmente per effetto di una razionale organizzazione tecnica ed economica.

Il porto, di vero, può conseguire in rapporto alla sua posizione geografica un movimento tanto più vasto e più complesso per quanto più esteso sia *l'hinterland* che vi ricorre; e può costituire lo sbocco anche del commercio di altre nazioni, come si verifica in tanta parte per il porto di Genova da parte della Svizzera.

Pertanto, l'espansione delle attività di un porto è direttamente connessa e dipendente dalla rete ferroviaria, sapientemente organizzata, che vi fa capo, dalla modernità e razionalità degli impianti per il movimento, la manipolazione e la conservazione delle merci, dalla razionalità di amministrazione e di organizzazione tecnica che vi sovraintende, dalla disciplina ed attività del personale e dei lavoratori.

L'Italia, con la legge del 1885, ha ripartito i porti in tre categorie secondo la natura del loro movimento nazionale regionale o locale; e con legge del 1903 ha concesso l'autonomia amministrativa, che a

(1) In Italia sono regolati dagli articoli 54 e seg. del testo unico delle leggi doganali 26 gennaio 1896.

noi sembra la migliore, sebbene fondata e svolta nei porti autorizzati al regime consorziale. Ma solo Genova nel 1913 e recentemente Napoli (1917) l'hanno applicata e Venezia solo in parte col nominare sin dal 1908 una commissione permanente per il servizio portuario, presieduta dal prefetto e composta dell'ingegnere capo del porto, del direttore delle dogane, dei rappresentanti del Municipio, della Camera di commercio e delle Ferrovie dello Stato.

In Francia l'amministrazione portuaria è tenuta direttamente dallo Stato, che ne sopporta la varie categorie di spese; ma sono lasciati alla speculazione privata i servizi minori.

In Inghilterra il regime amministrativo è affidato a società private o a corporazioni (Liverpool, Glascow). Il porto di Londra è amministrato dalla *Trinity House* (amministrazione della Marina) e da quella speciale del porto (*Thames Conservances*), che percepiscono dritti di tonnellaggio, di faro e di pilotaggio per tutte le navi che risalgono il Tamigi, eccetto quelle che escono od entrano in zavorra. Speciali Compagnie vi esercitano i *doks*, i bacini di scarico e le tettoie, eccetto quelli di proprietà privata, percependone dritti fissi o periodici di fermata, di carico, scarico o sosta, di deposito in tettoia e sulle cale scoperte o di accosto alle medesime, d'uso dei bracci di raccordo con la stazione ferroviaria, di banchina e di facchinaggio.

429. In Germania vige un sistema storico di autonomie: il porto di Amburgo è amministrato dal Senato della Città, quelli di Brema e di Lubecca hanno conservato la loro autonomia, che ha riferimento anche al regime politico; poichè hanno un'amministrazione municipale e statale ed i relativi bilanci fanno parte di quelli delle rispettive Città, che sopperiscono alle maggiori spese occorrenti.

Nel Belgio è adottato un sistema misto: dal 1874 il porto di Anversa è amministrato da una Commissione formata dal Borgomastro e da cinque consiglieri e ne fanno parte gli *echevins* del commercio e dei lavori pubblici: il primo gestisce gli stabilimenti marittimi, il secondo dirige i servizi tecnici; ma lo Stato e la Città si ripartiscono per convenzione le entrate nette o ne sopportano le maggiori spese. Quello di Ostenda è amministrato dalla *Compagnie des imballations maritimes de Bruge* concessionaria con tariffe approvate dallo Stato. Quello di Bruxelles sin dal 1895 è sotto l'amministrazione di un Consorzio di sette membri, delegati dallo Stato dal Comune dal Consiglio provinciale ed uno eletto nei modi ordinari. In Olanda l'amministrazione portuaria è nelle mani delle amministrazioni comunali, che ne sopportano le spese, in quanto non siano coverte dalle attività ricavate dalla gestione portuaria, cui è delegato un Direttore dei lavori pubblici nominato dai Municipi rispettivamente di Rotterdam ed Amsterdam. In Danimarca i porti sono amministrati da società private e dalle autorità locali. Così, Copenaghen ha un « Potere del Porto », comitato composto di membri nominati dal Governo, dal Parlamento e dal Consiglio comunale. La zona franca è amministrata da una Società consorziale anonima.

In Russia il regime era di prevalente autonomia locale, ma l'amministrazione portuaria era centralizzata al Ministero dell'Interno, che aveva creato (1901-05) un'amministrazione locale composta: *a*) da un Comitato speciale d'amministrazione con funzioni direttive, costituito da 14 o 15 membri delegati dai Ministeri, dalle municipalità e dalle altre amministrazioni locali; *b*) da una Direzione del porto con a capo il presidente del Comitato, e che aveva funzioni esecutive: l'una

e l'altro erano sotto la sorveglianza dello Stato; che mediante una Direzione generale della marina mercantile e dei porti, assistita da una commissione speciale, ripartiva tra i porti il prodotto delle tasse di navigazione (porti di Pietrogrado, Odessa, Riga, ecc.).

In Austria-Ungheria i porti erano amministrati direttamente dallo Stato.

Nella Spagna i porti sono ripartiti in due classi (1880: *a*) principali (Barcellona, Bilbao, Valenza, Cadice, la Corogne) amministrati da Giunte speciali composte dai delegati dei Consigli provinciali e comunali, dei negozianti e marinai e dai membri nominati dai Ministri della marina e dei lavori pubblici; *b*) secondari, amministrati direttamente dallo Stato.

Nel Portogallo l'amministrazione portuaria è prevalentemente improntata a basi di autonomia, come quella di Lisbona, che ne è il porto principale.

430. Negli Stati Uniti il solo porto di S. Francesco è sotto l'amministrazione della Confederazione, mediante uno *State Board of Harbour Commissioners;* mentre gli altri sono amministrati o direttamente dal Governo locale (Boston) o sottoposti ad un'amministrazione mista con delegati del Governo centrale e di quello locale, o la gestione è tenuta direttamente dai Comuni (Baltimora, Chicago) sotto il controllo dello Stato.

Nel Canadà: Montreal è dal 1883 sotto l'amministrazione della *Board of Harbour Commissioners* di Montreal, similare a quella inglese: con sei membri nominati dal Governatore del Canadà, uno di dritto costituito dal Sindaco della Città o da un suo mandatario, quattro eletti, uno per ciascuno, dalla *Board of Trade,* dalla Borsa, dalla Camera di commercio e dallo *Shipping Interest*, unione di armatori. Ha attribuzioni estese, tranne per le tariffe, che devono essere

approvate dal Governatore e per i prestiti, che non può emettere oltre un milione di dollari. Similare ordinamento hanno anche i porti di Halifax e di Saint Ioln.

Nell'America del Sud l'esercizio dei porti è quasi generalmente affidato a società private sotto il controllo del Governo.

CAPITOLO III.

I trasporti ferroviari.

431. I principii economici che regolano le costruzioni ferroviarie — 432. Il sistema della concessione da parte dello Stato — 433. Il sistema della libertà di costruzione e di esercizio. Critica dei due sistemi — 434. I capitali investiti nelle costruzioni e le quote di ammortamento — 435. L'impresa economico-speculativa delle ferrovie — 436. La formazione della tariffe ferroviarie — 437. L'intervento nella formazione delle tariffe da parte dello Stato per le ferrovie concesse in esercizio — 438. Requisiti e coefficienti razionali delle tariffe — 439. Tariffe in condizioni di monopolio; limiti politici ed economici — 439. Tariffe in regime di libera concorrenza — 440. Il rendimento speculativo delle tariffe; leggi regolatrici nell'economia degli scambi — 441. Tariffe generali e speciali: differenziali, locali o di transito — 442. Tariffe di favore per l'incremento di determinati traffici — 443. Determinazione per valore natura e volume delle merci — 444. Critica dei sistemi di commisurazione — 445. Il coefficiente derivante dal decorso di tempo in cui deve operarsi il trasporto — 446. Il coefficiente della distanza: unità di spazio ed unità di località — 447. Tariffe differenziali in rapporto all'estensione del percorso — 448. Tariffe stagionali e *di direzione* — 449. Coefficiente del peso e della natura del carico — 450. Coefficiente del volume, direttive tecniche di commisurazione delle tariffe — 451. Ribassi ed esenzioni preventive od in linea di rimborso — 452. Prin-

cipio dell'uniformità di applicazione dell'unità di prezzo in rapporto dell'unità di peso e di distanza — 453. Servizi cumulativi tra diverse amministrazioni o gestioni ferroviarie — 454. Da chi viene sopportato il costo del trasporto e le spese accessorie — 455. Coefficiente di commisurazione delle tariffe al grado di responsabilità del vettore nell'esecuzione del trasporto — 456. Coefficienti minori — 457. Classazione delle merci nelle tariffe — 458. Applicazione delle tariffe — 459. Operazioni di consegna al vettore e di spedizione — 460. Delimitazioni e proibizioni di trasporto — 461. Documenti di spedizione — 462. Le spedizioni in assegno e le funzioni intermediarie del vettore — 463. Dichiarazioni e documenti che devono accompagnare la merce in trasporto — 464. La riconsegna al mittente od al destinatario — 465. Il termine di resa — 466. La responsabilità del vettore per le perdite e le avarie.

431. Due sistemi imperano nella costruzione ed esercizio delle strade ferrate, fondati su distinti ed opposti principii economici. L'uno, adottato dal Continente, si connette intimamente al sistema di concessione delle singole linee ferroviarie, concessione condizionata all'intervento regolatore dello Stato sull'andamento dei servizi e sui prezzi della trazione; l'altro, adottato in Inghilterra e negli Stati Uniti, è un portato della completa libertà economica di costruzione.

Con questo sistema la trazione come la costruzione sono in regime di libera concorrenza e lo speculatore, per lo più una società industriale, stabilisce quelle tariffe che possano dare un margine quanto più elevato sia possibile di utili, pur non lasciandosi vincere dalla concorrenza di un'altra linea ferroviaria preesistente, o che venga creata in vista degli alti rendimenti di quel traffico (1). Si creano così spesso le

(1). Cfr. Von Neuman, *Eisenbahntarifswesen*, (nell'« Hand-

coalizioni degli industriali, perchè le società esercenti preferiscono alla concorrenza, qualche volta del tutto disastrosa, l'intesa monopolistica, che può raggiungere una estensione ed una potenzialità davvero straordinarie come in Inghilterra.

La concorrenza, di vero, porta ad un maggiore impiego di capitali, ad un elevamento nelle spese di esercizio e quindi ad un aumento antieconomico dei costi del trasporto; ma la coalizione ha un limite nell'elevamento delle tariffe determinato dalla limitazione che ne deriva al traffico, il quale, per essere redditizio, deve essere largo, complesso, comprensivo di ogni categoria di persone e di merci. Le tariffe che limitassero il traffico sino a precludere il trasporto delle merci di valore tenue o delle persone che possano pagar poco, determinerebbero in definitivo bassi dividendi alle società esercenti anche se in condizioni di monopolio. D'altra parte, anche il sistema della libertà di costruzione è ormai soggetto a delle restrizioni notevoli per l'intervento dello Stato: sia nella determinazione delle linee da costruirsi, ad evitare che per aumentare i guadagni si prescinda dai reali bisogni del traffico, sia nel regolamentare la costruzione, affinchè sia compiuta secondo un piano sistematico e razionale; e sia, benanche, nel vigilare l'esercizio delle strade ferrate e la formazione stessa delle tariffe. All'uopo l'Inghilterra sin dal 1871 provvide con la *Raill-*

---

worterbuch der Staatswissenschaften » del Conrad, 2° ed. v. III.) p. 564 e seg.; — A. T. Hadley *Le trasport par les chemins de fer*, trad. Raffalovich (Paris, Guillaumin, 1887); V. Morehouse *Cost of trasportation on rail roads* (New York 1874). Launhardt *Ueber virthschaftliche Fragen des Eisenbahnwesen* (in « Centralsblatt für Baunverwalthung » 1883).

ways Regulation Amendement, ed ogni nuova costruzione deve conseguire regolare concessione del Parlamento in base alla *The Raillways constructions facilitiès;* e gli Stati Uniti sino dal 1877 promulgarono *l'Intestate Commerciale Law.*

432. Il sistema della concessione ha per finalità economica la riduzione delle tariffe al minimo possibile, avvicinandole al costo di produzione del trasporto. La concessione può aver luogo per la costruzione e l'esercizio o per quest'ultimo soltanto, avendo già per suo conto lo Stato costruito la linea ferroviaria; a tempo o con riscatto su preventiva richiesta, con partecipazione agli utili o meno.

Teoricamente il costo del trasporto non dovrebbe essere che la risultante degli interessi del capitale impiegato nella costruzione, delle spese di manutenzione, del logorio del materiale impiegato, delle spese di esercizio dell'azienda e di quelle impreviste; mentre fra la risultante ed i coefficienti ora determinati dovrebbe esservi una rispondenza ed equivalenza complessiva e proporzionale.

Il sistema però non esclude la concorrenza, se non libera, indiretta per l'esercizio di altre linee in condizioni da compiere i trasporti per le altre vie. È nota, ad esempio, la concorrenza che in Italia prima dell'esercizio di Stato si facevano le Società del Mediterraneo e dell'Adriatico.

433. Non possiamo determinare quale sia il fondamento utilitario dell'uno e dell'altro sistema, se e quali ragioni indurrebbero ad adottare l'uno più l'altro; è questa una questione che per l'idonea risoluzione deve fondarsi essenzialmente sulla disamina di condizioni ambientali e, poichè queste variano nella multiforme loro localizzazione nello spazio e nel tempo, sarebbe irrazionale volere esaminare il sistema della

libertà se possa venire applicato in Italia, ove poche sono le ferrovie non sussidiate, nè il movimento commerciale consentirebbe su tante linee una concorrenza che potrebbe riuscire disastrosa, ed il capitale difficilmente si dirigerebbe a queste speculazioni spesso del tutto aleatorie. Nè, del pari, potremmo considerare l'applicazione del sistema della concessione da parte dello Stato in altre nazioni, come gli Stati Uniti, ove riuscirebbe d'intralcio all'irradiarsi di linee ferroviarie, che il capitale, attratto da alti lucri, va svolgendo; sì che non è raro il vedere insperati ribassi di tariffe accordati a danno dello stesso capitale sociale per esagerato spirito di antagonismo o di avventata speculazione.

Ripetiamo: l'uno e l'altro sistema hanno dei gravi difetti, dominati come sono da ragioni storiche ed economiche, ma non deve ricercarsene la bontà e l'applicabilità in un astratto principio economico, quale è quello che consuetudinariamente si mette innanzi: essere, cioè, l'uno il prodotto della tendenza al socialismo di Stato, l'altro dell'organizzazione meramente speculativa del capitale. Per altro, potremo con l'Ulrich (1) osservare: che il traffico delle ferrovie in esercizio economico-privato consente la riduzione delle tariffe solamente pel tempo e nella misura in cui si verifichi un notevole aumento netto di utili; mentre nell'esercizio economico pubblico le tariffe possono essere ridotte anche ulteriormente, poichè si tien conto del vantaggio derivante dalle ferrovie all'economia nazionale. Ciò che non impedisce, anche in regime di economia privata, l'intervento

(1) *Teoria generale delle Tariffe ferroviarie* trad. Iannaccone (in « Bibl. dell'Economista ». Serie IV^a, vol. III) p. 243.

dello Stato nel regolare le tariffe e spiegare direttive d'interesse pubblico, come fecero gli Stati Uniti nel 1887 con l'*Intestate Comerce Act* ■ i provvedimenti similari successivi; seguendo in questo la dottrina del Gladstone, che nel 1844 aveva proposto di sanzionare la facoltà da parte dello Stato di rivedere le tariffe quando la Compagnia assuntrice avesse raggiunto più del 10 % di utile sul capitale impegnato.

434. La costruzione delle ferrovie importa l'impiego di un capitale rimborsabile in un determinato numero di anni mediante quote di ammortamento, cosicchè l'esercizio dovrà dare all'esercente un'annualità formata: da una quota di ammortamento del capitale ■ dell'ammontare delle spese di concessione e di studi preparatori.

Tale annualità è calcolata secondo la formula: $A=\frac{r\,(1+T)\,n}{(1+T)\,n\;1}$ aggiunte le spese di esercizio (dal 48 al 52 % del capitale impiegato), di amministrazione (il 10 % del capitale) ■ di manutenzione; tenendo conto degli oneri per le imposte gravanti ed, in alcuni casi, pel corrispettivo direttamente o indirettamente stabilito in favore dello Stato, per le perdite di esercizio ■ così via.

Cosicchè ad una quota fissa di capitale ed interessi (C I) ne va aggiunta una variabile periodicamente di spese ed oneri diversi (S O) (1), in equivalenza delle quali si determina quella complessiva (P) formata dal prodotto lordo e dalle eventuali sovvenzioni accordate all'esercizio (T).

Donde il margine utile od industriale è dato dalla formula:

---

(1) Il rapporto tra le spese fisse e variabili d'esercizio è dato dalla proporzione dal 50 al 25 %.

$\frac{P+T}{CI+SO} = n$ e quello finale dell'esercizio per anni h è dato da h $\frac{P+S}{CI+SO} = n$. Dipenderà dalla positività o meno di questo termine (n) la utilitarietà redditizia della speculazione.

435. Questo piano economico-industriale della ferrovia, determinato con valutazioni preventive, è la base per stabilire la convenienza della concessione o della iniziativa diretta, la cui fondatezza dipende in tanta parte dall'esame ambientale delle condizioni economico-sociali della regione che sarà attraversata e fra cui si svolgerà l'attività della nuova ferrovia. « Ma giammai, osserva l'Ulrich (1), l'economia privata assumerà spontaneamente la costruzione di una linea, della quale sicuramente si sappia che non produrrà l'interesse del capitale d'impianto ». Secondo il Sax (2) l'impresa può fondarsi essenzialmente;

a) sul principio economico pubblico, che intende far raggiungere all'utilità economica netta una entità massima, prescindendo dall'effettivo riversarsi nelle varie parti dell'economia pubblica dell'onere e dello aggravamento finanziario;

b) sul principio economico-privato, che tende al raggiungimento del reddito netto massimo d'esercizio per l'azienda e prescinde dall'entità d'utile, che l'economia pubblica potrà ricavarne;

c) sul principio della tassa, che, fondandosi su quelli enunciati, procura fonderli e contemperarli per il raggiungimento del massimo rendimento utile per l'esercente, ma contemporaneo e commisurato al raggiungimento della più elevata utilità possibile per l'economia pubblica.

---

(1) Op. cit. p. 129.

(2) *Die Verkehrsmittel in Volks und Staatswirtschaft.* (Wien, 1878).

436. Questi principii direttivi dell'economia ferroviaria delineano la grande importanza e le gravi difficoltà, che si presentano ad un appropriato ed utilitario sistema di tariffe. Per la formazione del prezzo di trasporto sulle ferrovie, osserva il Launhardt (1), si deve innanzi tutto tener conto della influenza, che una riduzione del mezzo di trasporto esercita sullo sviluppo del traffico e, aggiungiamo, sulla ripartizione nazionale del commercio, la disposizione geografica dei mercati e, benanche, sullo sviluppo del commercio internazionale, come si avvera, in tutte quelle mutazioni di classificazione o di basi delle tariffe, che inducano instabilità o radicali variazioni nello svolgimento della vita degli scambi.

Limite alle influenze ed alle esigenze di ordine pubblico è il rapporto di utilitarietà tra l'esercizio della linea ferroviaria che si consideri e l'amministrazione dell'economia pubblica; limite alle influenze di ordine privato è la valutazione dell'utile economico finale che il trasporto determina per chi lo richieda. Ma nella determinazione come nelle variazioni delle tariffe deve esistere una uniformità graduale, poichè la diminuzione gli aumenti notevoli e improvvisi, anche se ben fondati economicamente, creano il più delle volte crisi e perturbamenti nella vita commerciale e nello stesso organismo ferroviario.

437. Nell'esercizio adottato nell'interesse della pubblica economia lo Stato viene ad attuare il dritto completo ed illimitato, mediante propri organi delegati con la collaborazione di quelli interessati al traffico, della formazione e variazione delle tariffe.

Le direttive di un razionale sistema di tariffe sulle

(1) Launhardt op. cit. p. 336.

ferrovie private è basato sul massimo rendimento del capitale; mentre, per converso, su quelle dello Stato è fondato sulla necessità dell'economia pubblica di provvedere ad intensificare e favorire gli scambi e l'attività nazionale. La base della tariffa idonea all'esercizio delle ferrovie, per l'interesse dell'economia pubblica, è riposta dallo Stein (1) e dal Wagner (2) nell'attuazione del principio funzionale della tassa, per l'Ulrich (3) in quello della imposta, pel Launhardt (4) in quello di una imposta speciale ferroviaria diretta e graduale in ragione del reddito. Per altro, è spiccata tendenza dei moderni ordinamenti ferroviari l'estensione dell'esercizio di Stato: solo col riscatto delle ferrovie da parte dello Stato e col riunire l'intera retè ferroviaria del paese sotto una direzione unica si può addivenire ad uno stato di cose che permetta la risoluzione in modo più libero e più largo di tutte le quistioni di tariffe (Launhardt).

438. La tariffe devono razionalmente rispondere a requisiti essenziali per la loro praticità ed organicità funzionale:

a) Uniformità e generalità in confronto a quanti possano usare del trasporto, senza esenzioni o condizioni di favore per determinate zone, classi sociali o persone, che siano predeterminate in maniera generale e sotto forma di tariffa speciale od eccezionale. Questo principio trova complesse applicazioni finali nelle determinazioni di tariffe con saggi unitari uguali

---

(1) Stein. *Handbuch der Verwaltungslehre* (2 ed. 1876) p. 422.

(2) *Scienza delle finanze,* nella « Bibl. dell' Economista », Serie III. vol. X. p. II » pag. 592.

(3) op. cit. pag 225.

(4) op. cit. pag. 315.

per tutto il territorio d'un paese sulle linee ferroviarie amministrate dallo Stato o dalle società private;

b) Pubblicità per un adeguato periodo anteriore all'applicazione, affinchè gl'interessati abbiano modo di prendere le opportune misure per il loro commercio. Questo requisito impedisce benanche la concessione a singoli speditori di agevolazioni e di prezzi di favore nel trasporto da parte delle società private esercenti le ferrovie, evitando anche le corruzioni nel personale. La pubblicità deve, per rispondere agli scopi cui è preordinata, aver luogo in maniera razionale, deve essere completa e di facile riscontro per gli interessati;

c) Stabilità e continuità nel tempo, poichè le facili ed improvvise variazioni possono far derivare al movimento commerciale gravi e dannosi disquilibri. Tale requisito deve intendersi in maniera relativa, nel senso che l'applicabilità della tariffa sia preordinata per un certo periodo di tempo: sì da addivenirsi a mutazioni solo quando siano realmente variate le condizioni del trasporto o del commercio. La stabilità, quindi, è nella più parte dei casi periodica ma non instabile e varia secondo la potestà discrezionale dell'amministrazione ferroviaria.

439. Nel sistema di concessione dell'esercizio ferroviario lo Stato prestabilisce i limiti massimi nella formazione delle tariffe, ed approva, con le debite modificazioni, quelle compilate dal concessionario; a cui potrà, però, fare quelle riduzioni continue o temporanee che creda, perchè il pubblico rimanga garantito dall'anelasticità massima della tariffa stessa. Lo Stato, del pari, prestabilisce ed impone tariffe speciali od eccezionali per pubblici servizi, per direttive di economia politica o per condizioni eccezionali dell'industria e del commercio interno; si riserba il dritto di revisione ed approvazione delle tariffe spe-

ciali o di favore che, dal suo canto, voglia accordare la ferrovia, e può prefiggerne il tempo massimo di applicazione.

Messa in esercizio la linea ferroviaria, il concessionario si trova in condizione di monopolio, pur essendo sottoposto alle condizioni della concessione. Ma, non altrimenti che nel sistema libero, ha interesse di elevare al massimo i prezzi, procurando, nel contempo, di non escludere merci e persone dalla trazione per esagerazione nei noli fissati. Poichè, è bene ricordarlo, la tariffa è basata essenzialmente sulla capacità contributiva di chi ne fa uso e sul rendimento economico-finale del trasporto, in correlazione alla natura della merce, alle distanze ed al rapporto delle quotazioni dei mercati fra cui ha luogo lo scambio.

Non tutte le persone, di vero, potrebbero pagare un prezzo elevato per farsi trasportare da un paese all'altro. Di qui la divisione della trazione in tre classi, cui se ne aggiunge qualche volta una quarta, con noli proporzionalmente elevati. In apparenza chi viaggia in prima classe paga venti lire in più di quello che viaggia in terza, perchè ha maggiori comodità ed eleganze: ma in effetti perchè egli, potendo pagare di più, deve compensare il minor prezzo pagato dall'altro e che, in molti casi, sarebbe insufficiente a rifare l'intrapreditore delle spese.

Non altrimenti avviene per il bagaglio, per i feretri ecc.: si paga varie volte in più della merce a G. V. che viaggia spesso con lo stesso treno, e quest'ultima assai più di quella a P. V.; eppure il trasporto ha luogo per tutte e la responsabilità stessa del vettore è proporzionale non alla natura del trasporto ma al valore della merce. Ma occorre considerare che un commerciante non troverebbe convenienza ad inviare a distanza delle pietre se dovesse pagare

quanto l'altro che spedisca dei prodotti alimentari; e questi proporzionalmente quanto l'altro che spedisca un bagaglio. La struttura organica delle tariffe, quindi, è tale da comprendere quanto più ampiamente sia possibile il movimento commerciale delle merci, soddisfacendo alla natura di ciascuna di esse ed alle esigenze delle varie branche del commercio.

440. Una tariffa per quanto sia tenue, osservava l'Hadley, è economica quando rimborsi le spese di trazione, se apre la via al trasporto di merci che altrimenti non potrebbero partecipare al traffico, specialmente di esportazione ed importazione, o fra i mercati lontani della Nazione. Principio questo completato dal Launhardt, il quale rileva come il massimo di utilità generale delle ferrovie venga raggiunto fissando il prezzo al limite del costo di esercizio. Le tariffe devono, quindi, tendere al minimo unitario; poichè l'esagerata finalità di rendimento per l'esercente ne diminuisce considerevolmente i vantaggi per la economia nazionale, con una diminuzione nello stesso traffico. A questa funzione d'incremento degli scambi, affidata ad un razionale sistema di tariffe, se ne aggiunge, per le ferrovie sovvenzionate o concesse all'industria privata, l'altra dell'interesse dello Stato o del sovvenzionante ad avviare gli scambi verso determinati porti o mercati, o ad incrementare il trasporto di alcune categorie di persone e di merci per il miglioramento dell'economia regionale o locale.

Certamente accordare facilitazione all'uno più che all'altro commerciante costituirebbe privilegio contrario alle rette e buone norme della uguaglianza di trattamento tra essi, e da alcune legislazioni, fra cui l'italiana, è proibito espressamente; ma, d'altra parte, applicare a tutta una categoria di merci, od a quanti siano in condizioni di dover fare un trasporto

predeterminato, un trattamento speciale e di natura meramente economica è consono ad una buona amministrazione. Queste tariffe di natura speciale od eccezionale possono essere determinate benanche dallo scopo di vincere la concorrenza tra zone ferroviarie o punti di allacciamento del traffico gestiti da amministrazioni ferroviarie distinte.

Ma, se si prescinda da queste speciali condizioni di fatto, l'Engel (1) ha mostrato: come il vantaggio pubblico che la ferrovia arreca alla popolazione, in rapporto agli altri mezzi di trasporto, sia in ragione inversa dell'altezza dei prezzi. In alcuni casi, per altro, i ribassi di tariffa, se riuscirebbero vantaggiosi per la ferrovia, non lo sarebbero per l'economia nazionale; ed il Launhardt (2) ne dà un evidente esempio: se nella nazione da cui avviene una esportazione, egli dice, si ponga un dazio protettore pari al ribasso operato nelle tariffe ferroviarie della nazione importatrice, per far fronte all'aumento delle esportazioni che ne deriverebbero, i prezzi delle merci rimangono invariati, ma la nazione straniera guadagna sotto forma di diminuzione nei prezzi di trasporto. Era il caso avveratosi in Germania con l'aumento del dazio sul grano importato a tariffe ridotte dalla Russia.

Ben diversamente avviene internamente per alcuni trasporti incrementati per favorire alcune forme o produzioni commerciali od industriali. Così in Italia, in corrispettivo di alcuni benefici accordati alle so-

---

(1) Nella sua notevole teoria dei rapporti tra i vantaggi economico-privati ed economico-pubblici del trasporto ferroviario, pubblicata in « Das Zeithalter des Dampfes », p. 156 e seg.

(2) Op. cit. p. 284.

cietà concessionarie, queste erano tenute al trasporto gratuito dei prodotti della campagna, della stalla o della pesca, che gli agricoltori o gli speculatori portassero a vendere direttamente su alcuni mercati di consumo, col relativo trasporto al ritorno dei recipienti vuoti. Uguale trattamento venne ammesso per gli attrezzi che i braccianti, coltivatori o pescatori portino seco per recarsi sul lavoro.

439.bis. Nell'esercizio dell'intrapresa ferroviaria, secondo il piano preordinato di sfruttamento, il costo del trasporto viene determinato mediante la ripartizione della quota annuale di ammortamento del capitale d'impianto, delle spese fisse di gestione e di quelle relative al movimento: in rapporto al tonnellaggio pel quale esiste il fabbisogno di trasporto. Si avrà, quindi, un'unità di costo, comprensiva anche del profitto per l'intraprenditore, commisurata per tonnellata di merce trasportata e costituita da un'entità costante di spese fisse e da quella proporzionale di distanza per le spese di movimento.

Pertanto, allorquando il traffico possa essere aumentato fino a raggiungere lo sfruttamento integrale dell'impianto e dei relativi mezzi impiegati, i costi supplementari che ne derivano, presentano sempre una diminuzione in rapporto a quelli precedentemente in vigore a traffico ristretto; poichè le spese fisse non sono soggette ad aumento proporzionale, bensì presentano un minimo invariabile, quale sia l'entità del traffico, e le spese di movimento possono venire integralmente utilizzate mediante la valorizzazione della loro integrale capacità produttiva di servizio. Ciò consente specialmente la possibilità di accettare trasporti di persone o di merci, a condizioni speciali, senza le quali sarebbe stato precluso l'uso del traffico impiantato; e, quando ciò non sia possibile, l'aumento

nell'entità dei trasporti determina una diminuzione anche dei prezzi preordinati a traffico ristretto, riverberandosene i benefici su tutti i consumatori.

Si ha così l'adozione pratica del principio di commisurazione delle tariffe al valore delle merci trasportate, nel senso che si riesce a tener presente, per la commisurazione dell'entità e gradualità delle tariffe, il diverso grado di utilità che il servizio apporta in diversa misura ed a seconda della diversa capacità che le persone o le merci hanno di sopportare gli oneri del trasporto, per la loro particolare capacità economico-sociale.

« Ma il meccanismo dei prezzi in relazione coi costi, osserva con lucida sintesi l'Arias (1), in due rami fondamentali dell'industria dei trasporti, l'industria ferroviaria e quella dei trasporti marittimi, non può essere inteso senza considerare attentamente l'azione di due principii fondamentali: quello dei « costi decrescenti » o « ritorni crescenti » e l'altro dei costi congiunti. La legge dei costi decrescenti o ritorni crescenti tende ad aumentare i guadagni netti dell'impresa e può consentire riduzioni generali dei prezzi di trasporto, cioè tende ad accrescere l'utilità del servizio così per l'imprenditore come per il pubblico, comunque inugualmente si ripartisca questo servizio. La legge dei costi congiunti determina invece la discriminazione dei prezzi per i differenti servizi ferroviari congiuntamente offerti, impedendo che il prezzo di ciascuno di essi tenda a livellarsi col costo speciale effettivo di esso servizio, che non è, d'altronde, separabile dal costo dei servizi insieme prodotti. Le affinità tra i due principii nulla tolgono alla diversità della loro azione nel campo dell'impresa ferroviaria. »

(1) Op. cit. p. 818 e segg.

Le tariffe sono costituite da due coefficienti: l'uno fisso rappresentato dalle spese di carico e scarico o movimento nelle stazioni; l'altro variabile secondo la distanza, rappresentato dalle spese della trazione(1).

441. Le tariffe si distinguono in generali e speciali; e queste si suddividono in differenziali, locali e di transito: le une e le altre hanno poi una divisione comune nella trazione a velocità grande, piccola, accelerata. Sono, per altro, cumulative per i trasporti soggetti a diverse amministrazioni ferroviarie; sistema questo esteso alle ferrovie internazionali dalla Convenzione di Berna del 14 ottobre 1890. Di vero, con la lettera internazionale di spedizione si evitano sulle linee degli Stati aderenti (Italia, Austria, Francia, Belgio, Olanda, Russia, Svizzera, Svezia, ecc.) i lunghi e complicati procedimenti di spedizioni e rispedizioni in transito, mentre la finalizzazione dei conti tra le ferrovie che hanno operato il trasporto viene compiuta, secondo una preordinata tariffa cumulativa, da un Ufficio speciale centrale.

Questo sistema ha finito col trionfare sull'altro, proposto dal Werein: del pagamento successivo, da parte della ferrovia che assuma il nuovo trasporto a quella che ha compiuto il precedente, del nolo che a questa compete, salvo farsene rivalere complessivamente dal destinatario.

La tariffa speciale è applicata quando sia inferiore a quella generale; poichè sarebbe ingiusto che il vettore goda da uno stesso nolo, sopportando minore responsabilità.

---

(1) Ripley. *Railroad, Rates and Regulation* (London, 1913) p. 102 e segg.

La tariffa locale ammette la spedizione soltanto delle merci dirette o provenienti da località comprese nella zona che si vuol favorire, evitandosi con opportune norme che ne fruiscano gli speculatori per le merci in semplice transito nella zona cui è applicata la tariffa ridotta.

Contro il sistema delle tariffe speciali si è ripetuto che di esse usufruiscano pochi a danno di tutti coloro che usano della trazione; ma l'errore è ingenerato dalla confusione evidente che si fa tra tariffa speciale e tariffa di privilegio: l'una, a differenza dell'altra, è creata non per accordare un beneficio ad una determinata categoria di persone o di merci, bensì per indurla a partecipare al traffico mettendola in condizioni di poterne economicamente usare. Accordare, di vero, una riduzione di tariffa alle merci di vile valore, come il pietrame gli stracci e così via, non significa creare un guadagno ai commercianti di queste merci in misura superiore a quello che fanno altri, poichè non impedisce od aggrava le condizioni per gli altri trasporti; nè, d'altra parte, è tale da assorbire l'utile marginale che il commerciante ne ricavi, ma nemmeno tende ad aumentarlo in via privilegiata. D'altra parte, il minor prezzo ricavato dal trasporto è in ragione diretta del minor servizio, poichè il vettore assume verso il mittente minori responsabilità pei casi di perdita od avaria, ovvero impiega nel trasporto maggior tempo di quello cui sarebbe obbligato a tariffa generale. La merce a tariffa speciale serve a ravvivare il traffico, ad impiegare per quanto più sia possibile tutti i carri disponibili, a creare treni frequenti: in altri termini, a completare, integrandola, la trazione a tariffa generale. Molte persone viaggiano solo quando è concesso un ribasso ferrovia-

rio, e riempiono nelle vetture i vuoti che rimarrebbero con i soli viaggiatori ordinari, di cui hanno minori esigenze.

442. Nel complesso delle tariffe speciali rientrano quelle per favorire l'importazione, il transito o l'esportazione delle merci. Il trasporto è economicamente vantaggioso per le ferrovie, cui procura un aumento nel traffico; ma lo è, benanche. per la produzione ed il commercio nazionale, ravvivando o creando legami tra i mercati e le organizzazioni economico-commerciali delle nazioni messe a contatto.

Le tariffe speciali di transito o di esportazione sono imposte, in molte concessioni di linee ferroviarie da parte dello Stato, per incrementare lo sviluppo dell'economia nazionale.

443. Si è ormai generalizzato il sistema della formazione delle tariffe di trasporto secondo una preordinata classificazione delle merci per valore natura e volume.

La classificazione, una volta adottata, costituisce una delle più gravi difficoltà per un buon sistema di tariffe ferroviarie, poichè la multiforme distribuizione in essa delle merci è compito di tale delicatezza da compromettere spesso l'avvenire dell'azienda; anche perchè offre modo allo speditore di compiere, mediante illecite operazioni o false dichiarazioni, un trasporto a condizioni particolarmente vantaggiose, spesso anche esplicando quella che venne definita una vera azione demoralizzatrice sugli impiegati addetti al trasporto.

Contro il sistema di classificazione per valore delle merci si sono svolte critiche notevoli; ma esso, oltre ad essere fondato su quello che può dirsi il principio della capacità contributiva in rapporto ai subbietti

ed all'obbietto del trasporto (1), è stato difeso con validi argomenti dell'autorità del Sax (2).

La riduzione del prezzo unitario di trasporto, egli dice, per le merci di scarso valore non lascia che una lieve eccedenza a titolo d'interesse e di profitto del capitale, e non vi è nessuna ragione economica generale per non assegnare, a titolo compensativo, alle merci di più elevato valore una maggiore quota di spese generali, stante la poca influenza che per tali merci una tariffa più alta può esercitare sul consumo.

444. Ad ovviare alle difficoltà pratiche, che si presentano alla formazione di tariffe per valore, intendono provvedere quelle basate sulla capacità di vagone. Questo sistema, fondato sul principio che il prezzo del trasporto deve essere in rispondenza dell'effettiva spesa di esercizio, venne largamente adottato nelle riforme ferroviarie prussiane del periodo 1877-79.

I vantaggi sono compendiati lucidamente dall'Ulrich:

a) sopprime completamente le classificazioni per valore;

b) rende la tariffa semplice chiara e comprensiva:

c) fornisce meglio di altri sistemi la stabilità della tariffa;

d) rende più facile e meno costosa l'applicazione della tariffa, poichè minore è l'impiego del personale tecnico;

e) porta al massimo grado l'utilizzazione di spazio dei vagoni.

---

(1) Cohn, *Englische Eisenbahnpolitik der letzten XX° Jahre*, p. 65 e segg.

(2) *Die Verkehrsmittel*, cit. p. 419.

Ma, come mostreremo nel corso di questo capitolo, la tariffa per *capacità di vagone* prescinde in tanta parte da quella che è base essenziale dell'economia dei trasporti: la capacità contributiva di quanti usano o possano usare del trasporto, in rapporto al lucro che dal trasporto delle merce si ripromettono.

445. Le anzidette considerazioni delineano anche un altro criterio ed un rapporto direttivo delle tariffe: la commisurazione del prezzo al tempo in cui si vuole operato il trasporto.

Vi sono delle merci che perderebbero metà del loro valore se arrivassero con un'ora di ritardo sul mercato; ve ne sono altre che, anche a distanza di mesi, ne avrebbero uno equivalente. Il fornitore che non riceva le merci commissionate al produttore paralizza l'attività di un'azienda o di un'associazione; un commerciante, per converso, che invia a deposito una merce può trovare utilità finanche nel fatto che rimanga custodita da una stazione ferroviaria per un incaglio sopravvenuto nell'esecuzione dei trasporti.

Il valore di un trasporto, di vero, è in funzione dello spazio, del tempo, del peso e della natura del trasporto della merce e della correlativa responsabilità del vettore; donde deriva che il prezzo del trasporto non è la risultante proporzionale del complessivo ricavato dall'azienda fra i servizi di trasporto resi, bensì è in relazione all'utilità che le persone ricavano dalla natura del trasporto: l'artificiosità del sistema è equilibrata per l'amministrazione ferroviaria dalla base largamente compensativa.

Per lo spazio le tariffe provvedono con il dividere la trazione nelle forme a *grande* e *piccola* velocità; commisurando la prima tariffa ai treni diretti, espressi o accelerati, dai quali è esclusa la seconda; oltre le tariffe sussidiarie per l'accettazione della merce da traspor-

tarsi nello stesso treno in cui viaggia lo speditore (bagaglio, bagaglio-presso, animali domestici ecc.). Le tariffe per la G. V. sono determinate anche dalle maggiori spese derivanti dall'impiego di materiale speciale, per la velocità e per il personale. Agevolazioni, però, sono concesse agli speditori che rinunzino, o prolunghino, i termini di resa.

446. Nella formazione delle tariffe teoricamente avrebbe poco valore il notevole coefficiente adottato in pratica della distanza, per la proporzionalità del prezzo. Ma i motivi economici, che ostacolano l'applicazione del prezzo unitario per tonnellata-chilometro, sono evidenti, poichè la merce trasportata fra lontane distanze può considerarsi come il complesso di tanti trasporti di una stessa quantità di merce, con la differenza notevole che si evitano le frequenti operazioni di pesatura, spedizione, condizionatura del carro e riconsegna; si diminuiscono i pericoli di dispersione, si attenua l'immobilizzazione dei carri nelle stazioni in attesa delle operazioni di scarico e carico; ed, in generale, le percorrenze a lunghe distanze consentono una più largha e completa utilizzazione del macchinario, del materiale e del personale (Ulrich).

La tariffa in rapporto alle distanze può avere una unità di spazio (chilometro), od una unità di località (stazioni, fermate).

447. Stabilito il criterio di commisurazione del prezzo di trasporto alla distanza da percorrere, si sono formate le tariffe differenziali, per le quali il prezzo unitario diminuisce gradualmente con l'aumentare del percorso. La base unitaria di differenzialità può essere unica in una stessa nazione, ma possono coesistere diversi sistemi differenziali, specie ove diverse siano le amministrazioni ferroviarie.

Il modulo di differenzialità per distanza può essere

preordinato, oltre che per unità di spazio, anche per zone o quantitativi chilometrici (10 o 20) a scalare, applicabili con la graduale diminuzione del saggio unitario chilometrico. La tariffa gradualmente differenziale può danneggiare il commercio intermedio; poichè, quando s'interrompe il trasporto ad una località intermedia, risultano da esso prezzi maggiori di quelli per l'intero percorso dalla prima stazione a quella finale (Ulrich) (1).

Coefficiente accessorio della determinazione della tariffa in rapporto alla distanza è dato dal carico o meno dei vagoni al ritorno. Quando la ferrovia, di vero, sia garentita di trovare un carico sufficiente non solo all'andata ma anche al ritorno troverà conveniente concedere agevolazioni sulle tariffe ordinarie: — quanto ciò sia importante può desumersi dal fatto che nella pratica ferroviaria vi è un larghissimo movimento di vagoni vuoti, che ritornano alle stazioni di origine per non aver trovato carico alle stazioni di arrivo.

448. Sono, quindi, sorte anche le tariffe di direzione e di stagione. Lè prime, applicate per i trasporti in una stessa direzione, danno modo di utilizzare i vagoni che devono, dopo aver compiuto precedenti trasporti a tariffa ordinaria, tornare alle stazioni di partenza; le altre per richiamare con la modicità dei noli il trasporto di alcune categorie di merci in una stagione diversa da quella in cui ordinariamente si effettuerebbe, affluendo tutte in una volta sugli scali

(1) Le tariffe differerenziali pel trasporto delle merci sono ormai applicate in quasi tutti gli Stati, specialmente per i trasporti a notevole distanza, tranne in Germania, ove l'applicazione ne è molto limitata.

ferroviari: così il trasporto del carbone viene in tanta parte operato nell'estate anzichè nell'autunno, in cui si verifica grande penuria di mezzi di trasporto.

449. Terzo coefficiente di determinazione e commisurazione proporzionale del prezzo di trasporto è dato dal peso e dalla natura della merce, in quanto influiscano sull'elevamento dei costi del trasporto medesimo. Due colli di uguale dimensione destinati ad essere trasportati ad equivalenti distanze importano un diverso consumo nella trazione, poichè l'uno può contenere piume ed essere leggerissimo, l'altro ferro ed essere pesante molto.

Si è conseguentemente adottata la tariffa differenziale in rapporto al peso (1); criterio questo che non sarebbe razionale se non venisse commisurato all'altro notevole del valore della merce.

La ferrovia non può gravare la merce di un costo del trasporto, che riesca superiore od uguale all'utile da ricavarsi dal commerciante (*charing what the trafic will bear*), altrimenti lo rende inutile e preclude la ferrovia a certe categorie di merci. Il commerciante, infatti, che si propone di vendere la cartastraccia ad una fabbrica di carta perchè la utilizzi deve pagare una parte soltanto del lucro modestissimo, che rileverà dal collocamento della merce di vilissimo valore; mentre tanto diversa è la condizione del commerciante che invii una *balla* di penne di struzzo, per le quali il prezzo del trasporto per quanto eccessivo esso sia, non potrà mai assorbire il lucro, in maniera da precluderne il trasporto.

---

(1) Ordinariamente la tariffa presuppone tre categorie:

da 0 a 100	Km.	prezzo	A
da 100 a 300	»	»	B
da 300 a 1000	»	»	C.

450. Ma un'altro elemento secondario contribuisce nella determinazione delle tariffe, il volume. Il commerciante che spedisca un dirigibile del valore di molte migliaia di lire occuperà, nonostante il peso di pochi quintali, una spazio nel trasporto varie volte maggiore di quello che altre merci di uguale valore occupano; e, poichè sarebbe ingiusto ed antieconomico che pagasse soltanto in ragione del peso e del valore, viene tenuto conto dello spazio occupato. Le ferrovie di Stato italiane aumentano del cinquanta per cento i noli per le merci voluminose, riferendosi per peso virtuale di ogni metro cubo a quello da 150 a 200 chilogrammi.

D'altra parte lo speditore di un solo collo deve pagare proporzionalmente più di quello che ne manda cento in una sol volta: nell'un caso per riempire un vagone occorrono lunghe e laboriose operazioni di collocamento nel carico, che spesso non riesce rispondente alla portata ed alla capacità dei carri impiegati, oltre le spese per le operazioni di smistamento nelle stazioni, dirette a separare le merci a ciascuna dirette. Dal poliedrico carico di molti *colli* per un complesso di spedizioni varie deriva ancora la necessità di numerose registrazioni ed operazioni amministrative, con il conseguente elevarsi della responsabilità del vettore per la maggiore possibilità di dispersioni, sottrazioni, avarie, ritardi.

Le tariffe, quindi, accordano a buon dritto speciali diminuzioni per i trasporti a carro o vagone completo, quando con la merce da spedirsi se ne utilizzi completamente la portata e la capacità, o si paghi di fatto come se ciò abbia luogo (merci ingombranti).

Similari facilitazioni vengono accordate a coloro che spediscano con una certa frequenza delle merci e si servano così largamente delle ferrovie: è una specie

di premio di assiduità che l'amministrazione ferroviaria accorda a fine di esercizio al commerciante per l'incremento che dà al traffico di una linea ferroviaria, ma che assume natura economica per l'incremento del traffico di alcune merci (1), come l'olio di oliva quando sia spedito in tempi ordinari a stazioni estere in quantità non minori di 50 tonnellate dall'Italia per il transito di Ventimiglia, Modane, Cormons.

451. Tanto i trasporti con esenzioni quanto quelli con riduzione sulle tariffe ordinarie costituiscono ed importano un complesso di preferenze e di agevolazioni per determinate categorie di speditori, di merci e di trasporti.

Il ribasso e l'esenzione possono essere valutati e commisurati nella tariffa e come tali vengono accordati al momento della spedizione; ma possono venir rimborsati sotto forma di abbuono di rimborso su presentazione alla stazione destinataria della lettera di vettura o dei documenti di carico.

Questo secondo sistema è adottato specialmente per quelle agevolazioni, che si accordano a singoli speditori o categorie di essi, specialmente sulle linee private con i cosidetti «rimborsi segreti» adottati su larga scala in Inghilterra e negli Stati Uniti, e mantenuti anche nelle ferrovie di Stato meridionali della Germania, amministrate con criteri di economia privata.

Per altro, è diffusa tendenza degli ordinamenti ferroviari attuali all'unificazione, con criteri sistematici, delle tariffe e la eliminazione completa di queste tariffe segrete o di favore, specialmente nei paesi con ferrovie rette col sistema di economia pubblica.

(1) Ulrich, op. cit. pag. 197.

452. A questo punto si rannoda la questione grave e complessa circa l'economica e razionale applicabilità del principio di uniformità *dell'unità di prezzo del trasporto* per ogni rispondente unità di peso o di distanza. Il principio è stato difeso dall'autorità dell'Ulrich ed è certamente esatto teoricamente, perchè determinerebbe la razionalità pratica dell'unicità delle basi di tariffa; ma è stato vivamente avversato per gli ostacoli che frappone alle agevolazioni speciali in favore delle particolari condizioni dell'economia regionale o locale, dei mercati, delle vie di esportazione e dei porti.

Indubbiamente riconosciamo col Sax: che l'applicazione improvvisa creerebbe un danno per quanti godevano dai trasporti sulle linee a tariffe meno gravose delle altre, cui sarebbero parificate col criterio della risultante media, salvo quando la generalizzazione si intenda apportare sulla base dei saggi minori in attuazione; ma a questa unicità di tariffa si può pervenire con la gradualità del riavvicinamento dei saggi più alti a quelli più bassi e, come osservava lo stesso Sax, con il passaggio di tutte le ferrovie private allo Stato in esercizio di economia pubblica, creando un saggio medio di tariffa che risponda, comprendendovele, a tutte le condizioni ed i bisogni economici della Nazione.

453. Il trasporto che debba svolgersi sul territorio nazionale, ma a mezzo di linee appartenenti a diverse amministrazioni, è compiuto a servizio comulativo mediante tariffe comuni, concordate in base a prezzi unitari uguali, da ripartirsi proporzionalmente secondo una tabella predeterminata o secondo quote prefisse di partecipazione. Sono queste le cosidette tariffe vicinali od unionali, che culminano in quelle internazionali.

Quando poi le amministrazioni ferroviarie non riescano a mettersi di accordo per un sistema combinato di tariffe con noli a ripartirsi, adottano le tariffe cumulative di rispedizione, formate mediante la combinazione addizionale dei prezzi del trasporto sulle singole ferrovie.

Per i trasporti internazionali il prezzo del trasporto è determinato secondo le tariffe pubblicate dalle singole amministrazioni ferroviarie interessate; e quando per i trasporti spediti franchi da spese esista incertezza sulla misura complessiva di queste, la stazione mittente esige un deposito del prezzo che approssimativamente valuta sufficiente per l'intero percorso. La spedizione della merce è dimostrata, oltre che dalla lettera di vettura che accompagna la merce, anche dal *bulletin d'affranchissement*, (*Frankaturnote*) staccato da un registro a matrice della stazione mittente, e diviso: nella nota d'affrancazione, da consegnarsi al destinatario con annotazione delle spese e tasse di percorso e con i relativi alligati documenti giustificativi, nella ricevuta di deposito che resta al mittente ed, infine, nel tagliando di controllo.

454. Nell'esecuzione del trasporto lo speditore designa la tariffa di cui vuole avvalersi. La correzione degli eventuali errori nell'applicazione da parte del vettore vien fatta nell'interesse sia della ferrovia che del mittente o del destinatario, secondo che il trasporto sia stato compiuto in porto pagato od assegnato.

Il prezzo del trasporto è pagato alla spedizione « in affrancato », salvo quando la merce viaggi, come dicevamo, « in porto assegnato » (1); nel qual caso il

---

(1) Tranne l'esclusione per i trasporti di alcune categorie di merci pericolose, deteriorabili o soggette a mortalità, come i semoventi.

pagamento vien fatto dal destinatario prima della riconsegna della merce, che costituisce pel vettore la garanzia del nolo. La Convenzione di Berna pei trasporti internazionali, informandosi a questo sistema generalizzato, stabilisce: che, se il prezzo del trasporto non viene pagato all'atto di consegna della merce, si riterrà a carico del destinatario.

Il vettore, oltre a far credito sul nolo, anticipa al mittente anche alcune spese che questi dichiari di doversi pagare in *assegnato* dal destinatario e specificate nel bollettino di spedizione (*Debours, Barvorschuss*): ad esempio, quelle occorrenti pel trasporto dal domicilio del mittente alla stazione di partenza o da quella di arrivo al domicilio del destinatario, i dazi doganali. i tassi di deposito ecc.; ma che in complesso non raggiungano il valore della merce calcolato sommariamente dal vettore, che ha dritto altrimenti di rifiutare il trasporto.

155. Il grado e la estensione della responsabilità del vettore nel trasporto per le avarie, le perdite ed i ritardi subiti dalla merce costituiscono il quarto coefficiente di determinazione delle tariffe.

Agli effetti della responsabilità del vettore sono stabilite delle tariffe speciali inferiori a quelle generali ed ordinarie per lo speditore che, chiedendone l'applicazione, rinunzia ad ogni indennizzo in caso di ritardo e limita i danni al prezzo della merce avariata o perduta secondo i prezzi correnti sul mercato destinatario col conseguente rimborso totale o parziale delle spese di trasporto, oppure nella differenza tra il prezzo della merce al momento di arrivo e quello che avrebbe avuto nel momento preordinato dalle norme regolamentari di spedizione.

La responsabilità, in corrispettivo di queste agevolazioni di tariffa, viene ripartita tra lo speditore ed il

vettore; ma sarebbe antieconomico addossarla tutta al primo, potendosi creare il disordine e l'anarchia in alcuni servizi ferroviari.

456. Questi coefficienti del peso, volume, valore della merce e responsabilità del vettore, intorno ai quali si aggruppano e svolgono i minori, determinano la seconda base dei prezzi di trasporto; e, senza entrare nella disputa un tempo svoltasi sul carattere di generalità o specialità delle tariffe, rileviamo come formino i criteri razionali di differenzialità nella commisurazione quantitativa dei noli in rapporto alla natura e condizione della merce e dei trasporti.

Fra i coefficienti secondari, cui ora accennavamo, deve ricordarsi quello dato dal senso o direzione in cui si opera il trasporto, — in alcune linee di montagna, di vero, il costo di trazione è enormemente maggiore nell'andata o nel ritorno del treno, dovendo vincere le accidentalità del percorso, le aspre salite, frenarsi sui ponti o nelle discese ripide, forzare le macchine ad acceleramenti e consumi tali da rispettare gli orari.

457. Dalle considerazioni delineate deriva che le tariffe si compendiano in un organico sistema di classi e, queste, di categorie delle merci. Ciascuna classe contiene un certo numero di gruppi di merci aventi in rapporto al traffico ferroviario una natura similare; e poichè una stessa merce, secondo lo stato di trasformazione produttiva o commerciale in cui trovasi, ha un valore diverso dall'altra, è compresa in varie categorie; ad esempio, la prima classe comprende in Italia le merci più svariate per natura ma similari per valore: acciaio lavorato, aceto distillato, acido nitrico, acqua ragia, ambra lavorata e così via.

Non esiste, per altro, una esattezza di valutazione, bensì una razionalità di approssimazione, non di-

sgiunta dalle esigenze pratiche delle semplificazioni nelle classi e categorie.

458. L'applicazione delle tariffe per i singoli trasporti è compiuta dagli agenti di gestione del traffico ferroviario secondo la richiesta, dello speditore, delle tariffe approvate ed in vigore; poichè sarebbe praticamente inapplicabile il concordare il prezzo volta per volta, creandosi un fomite di ingiustizie. In mancanza di richiesta della tariffa da applicarsi. la ferrovia adotta quella più favorevole. Per le merci. che non sono comprese nominativamente nelle tariffe. vengono applicati i prezzi stabiliti per le merci similari; ma, ad evitare errate applicazioni, favorevoli o dannose allo speditore per parte della ferrovia, è buon sistema quello di rivedere periodicamente le classi e categorie di merci, aggiungendo quelle che siansi dimostrate non comprese.

459. Le merci divise in colli devono consegnarsi al vettore distinte per natura, evitandosi gli aggruppamenti che ingenerino confusioni, agli effetti anche delle eventuali responsabilità del vettore, che ne fa distribuzione e collocamento nei carri addetti al trasporto nel miglior modo che ritiene; ed, ovemai uno o più colli richiedano per loro natura e dimensioni parte o tutto un carro apposito, richiederà un aumento proporzionale di tariffe.

Le operazioni preparatorie del trasporto e quelle necessarie durante il percorso sono compiute dal vettore, che percepisce speciali dritti correlativi alle varie operazioni; così si hanno dritti di pesatura o contatura, a seconda che il trasporto si effettui per colli o per peso, di disinfezione per il bestiame, di deposito o sosta, di raccordo alle linee industriali private dirette a stabilimenti o depositi. A riunire la più parte di queste tasse e dritti di operazioni compiute dalla fer-

rovia nelle stazioni per la pesatura, carico e scarico delle merci, uso di trasporti speciali, di tettoie e piani caricatoi provvede, specialmente in Germania, la « tassa unica di spedizione » (*Manipulationsgebüch, feste Gebühr, tass terminal*).

460. Di alcune merci è vietato del tutto il trasporto per misure sanitarie o di polizia, per divieto di importazione o di esportazione, come per i medicinali non approvati dal Consiglio di Sanità, o per impedimento tecnico alla trazione, quando occupino più di due vagoni nelle linee con raggio limitato, o gravino su ciascun asse del carro con un peso che ne ecceda la resistenza. Per altre il trasporto è ammesso condizionandolo all'osservanza di determinate condizioni previste nei regolamenti generali o speciali, o disposte dalle competenti autorità (materie esplosive, decomponibili, tensive come i gas, ecc.); per altre è precluso l'inoltro a piccola velocità dovendo adottarsi quella a grande, o viceversa, così per gli animali vivi, per i bozzoli, per alcune categorie di oggetti preziosi.

461. Il trasporto delle merci non può essere rifiutato dalla ferrovia, quali che siano lo speditore ed il destinatario, quando sia conforme alle norme regolamentari del vettore. Lo speditore dev'essere unico, anche se agisca per conto di un'associazione, sia un commissionario od un vetturale, ad evitare che diversi speditori si accordino per unica spedizione allo scopo di fruire di speciali facilitazioni nelle tariffe a grosse partite, a carro completo e così via.

La consegna ed accettazione della merce risultano da un documento o lettera di vettura (*Frachtbrief, Cahier des charges*), che contiene anche le condizioni cui è soggetto il trasporto e la tariffa accettata.

La lettera di vettura risulta di tre parti: nella

prima lo speditore fa richiesta del trasposto al vettore, indicando la linea ferroviaria e le merci per natura, peso, numero, imballaggio, destinatario, che può essere lo stesso mittente, luogo di destinazione, lettere e numeri impressi sui colli per poterli identificare; ed, eventualmente, contiene anche la richiesta d'applicazione di tariffe speciali, rimettendosi per quant'altro alle condizioni di tariffa e di regolamento in vigore. In Italia questa prima parte è denominata *nota di spedizione* per le merci a G. V., *richiesta di spedizione* per i pacchi ferroviari a G. V., *lettera di porto* per le spedizioni a P. V.

Questa parte, datata e firmata dallo speditore, è ripetuta nel *bollettino di consegna* attaccato in forma di tagliando: perchè dovrà essere consegnato al destinatario alla resa della merce *ferma in stazione*, od a *domicilio* quando sia consentita questa seconda forma. Conterrà, del pari, l'indicazione della somma da pagarsi in assegno dal destinatario, con la *distinta* delle spese anticipate dal vettore allo speditore per la consegna, il carico ed il prezzo del trasporto.

Un terzo tagliando contiene la ricevuta di spedizione, con esatto riferimento alle condizioni cui deve essere compiuto il trasporto ed ai documenti doganali, sanitari ed accessori.

Tutti e tre i tagliandi devono contenere l'indicazione del valore di assicurazione, volontaria o prescritta, della merce e, nei trasporti internazionali, anche l'indicazione della somma concernente « l'interesse alla riconsegna ».

Di essi l'uno resta al mittente, l'altro va al destinatario, il terzo alla ferrovia. La lettera internazionale di vettura, secondo la convenzione di Berna, ha un contenuto pressochè uguale a quella nostra interna, ma, ad indicare la spedizione a G. o P. V si è

adottato il sistema di dare rispettivamente il colore bianco o una striscia rossa per indicare l'una o l'altra: e per le spedizioni da inoltrarsi dal confine sulle ferrovie italiane, (che solo accettano la P. V. accelerata), è applicata una etichetta triangolare con tale indicacazione.

462. Il vettore assume accessoriamente anche funzioni intermediarie tra mittente e destinatario per facilitare l'esecuzione delle obbligazioni contrattuali; così il mittente può gravare la spedizione di una somma *in assegno* da pagarsi dal destinatario a mezzo del vettore alla consegna della merce.

Con l'assegno (*rémboursement*, *nach Eingang*) il vettore non assume che un incarico; e quindi non verifica quale rapporto siavi tra l'assegno ed il valore della merce; ed, ovemai questa sia rifiutata, il mittente è tenuto a riprendersela pagando le spese di trasporto ed i dritti di assegno dovuti al vettore, che ha un dritto di garenzia reale sulla merce. La ferrovia percepisce, come abbiamo accennato, un compenso sulla somma *assegnata* in pagamento, costituito ordinariamente da un dritto fisso oltre quello proporzionale d'incasso.

463. La consegna al vettore della merce è accompagnata dai documenti doganali o da quelli prescritti dalla legge o dai regolamenti sanitari, fiscali e di polizia, o concernenti il patrimonio artistico, oltre quelli richiesti per usufruire delle tariffe speciali o locali.

La ferrovia nel riceversi la merce ne verifica la rispondenza alle dichiarazioni contenute nella richiesta di spedizione; in difetto ne rifiuta il trasporto, come fa anche nel caso in cui l'imballaggio od il condizionamento delle merci da spedirsi non sia, secondo le norme regolamentari e le consuetudini com-

merciali, idoneo al trasporto, salvo che il mittente con una *dichiarazione di garenzia* non esoneri il vettore della responsabilità per le avarie derivanti dal l'imballaggio.

L'inesatta dichiarazione del peso del trasporto importa l'applicazione, dopo la verifica da parte del vettore, di una sovratassa; mentre per le spedizioni internazionali l'ufficio di confine appone alla merce un cartellino d'avviso alla stazione d'arrivo, perchè compia la ripesatura alla presenza del destinatario ed esiga le eventuali differenze di porto.

La ferrovia istrada le merci per la linea richiesta dal mittente, poichè questi ne ha pagato il trasporto; ma, in difetto di specifica richiesta, può inoltrarle per la via più breve, ed in tal caso, anche per esigenze di servizio, non potrà applicare tariffe superiori a quella stabilita per la linea più breve.

Le condizioni cui è sottoposto il trasporto possono essere modificate sia per quanto concerne l'esecuzione del trasporto che per la destinazione: il mittente può anzi sospendere o revocare la spedizione presentando il duplicato della lettera di vettura o ricevuta di spedizione fino a quando il destinatario non sia entrato nel possesso legittimo della merce con la consegna della lettera di vettura. Questo è il sistema generalmente ammesso, adottato anche dalla Convenzione di Berna per i trasporti internazionali; a differenza del sistema svizzero-francese, che nega al mittente il dritto, una volta consegnata la merce al mittente, di ritirarla o mutarne il destinatario e le condizioni; salvo nei casi di espressa riserva contenuta nella lettera di vettura.

464. La riconsegna della merce va compiuta nel luogo indicato nella lettera di vettura: a domicilio o nella stazione d'arrivo.

Nel primo caso il vettore a mezzo di speciali agenzie od imprese di trasporto, rilevatarie della ferrovia e da questa sorvegliate, fa portare la merce alla dimora, ufficio o stabilimento del destinatario, e nel caso questi sia sconosciuto od assente, sia personalmente che nella persona incaricata, il vettore si limiterà a mandargli l'avviso di giacenza della merce. Il destinatario, per altro, che voglia ritirare direttamente la merce nella stazione d'arrivo potrà farlo, previo avviso al vettore, ma non avrà dritto alla restituzione od all'esonero dalla spesa di consegna a domicilio. Questo sistema, adottato sulle linee austriache, tedesche e svizzere è razionale, perchè diminuisce gli oneri del vettore e rappresenta una facilitazione accordata, che non contrasta con gl'interessi del mittente.

La riconsegna, come dicevamo, va fatta al destinatario o ad un suo mandatario, che presenti il bollettino di riconsegna debitamente firmato e paghi le spese, tasse ed assegni da cui sia gravata la merce. I regolamenti speciali stabiliscono i termini per il ritiro della merce, decorrenti dall'invio che il vettore fa al destinatario di un avviso speciale dopo l'arrivo della merce in stazione. Trascorsi tali termini, che possono venir ridotti per circostanze speciali dipendenti dalle condizioni della stazione destinataria o per altre cause, le giacenze delle merci sono soggette a tasse di sosta proporzionali alle loro entità.

La ferrovia nella riconsegna è tenuta a quelle sole operazioni, che consistono nel togliere dai vagoni le merci e collocarle nei magazzini di deposito, piani caricatori e così via; mentre le altre sono a carico dei destinatari che possono richiedere, per altro, l'uso delle grue od altri attrezzi di carico e di scarico, pagandone i relativi dritti di ferrovia.

465. Il termine di resa è prestabilito:

a) dalla tariffa cui è soggetta la spedizione;

b) dalla consuetudine commerciale del traffico ferroviario;

c) dalla pattuizione compiuta fra mittente e vettore ad ogni spedizione.

La prima forma costituisce una buona norma nella economia dei trasporti, poichè dà garenzie valide di una valutazione spedita e sicura anche per i rapporti tra mittente e destinatario nella formazione ed esecuzione dei relativi contratti. Ad ogni modo, quale che sia il sistema adottato, il mittente ed il destinatario devono trovare una garenzia all'adempimento delle condizioni cui è sottoposto il trasporto, risultanti dalla lettera di vettura e dal bollettino di riconsegna, nella responsabilità del vettore; per la quale deve escludersi una eccessiva rigorosità di apprezzamento anche nelle ferrovie ordinate con i criteri di una razionale amministrazione e fuzionalità tecnica.

466. Per ogni avaria o perdita verificatasi nella merce alla riconsegna si determina un corrispondente dritto all'indennizzo proporzionale per la responsabilità del vettore, da cui questi potrà essere esonerato nei casi in cui l'avaria o la perdita siansi verificate per caso fortuito o forza maggiore per fatti dipendenti dal mittente (cattivo imballaggio, false od erronee dichiarazioni del contenuto dei colli o dei carri), dipendano dalla natura stessa della merce (calo naturale, infiammabilità, rotture, essiccamento, malattie del bestiame viaggiante) (1) od, infine dalla condizionatura stessa del

(1) È adottato in questi casi il sistema di richiedere una speciale dichiarazione del mittente, che è insita nella richiesta di alcune tariffe speciali, con cui riconosce il deficiente

trasporto, specie quando sia compiuto su carri scoperti concessi su richiesta del mittente.

La responsabilità del vettore, quindi, rimane esclusa in tutti quei casi in cui riesca a dimostrare che da parte sua impiegò tutta la diligenza dovuta per evitare il danno; — ma la valutazione di questa diligenza deve essere compiuta con criteri razionali, escludendo specialmente le avarie o le perdite di lieve entità e quelle derivanti dall'azione degli agenti naturali, dal movimento della trazione o dai difetti stessi dei mezzi di trasporto, se ritenuti idonei dallo stesso mittente al momento della spedizione.

La merce da riconsegnarsi, per altro, deve presentare assoluta identità a quella consegnata dal mittente e non potrebbe la ferrovia volerne consegnare altra della stessa natura, quantità e qualità o quando da speciali contrassegni apposti al carico all'atto della partenza possa dimostrarsene la diversità.

---

imballaggio od il facile diperimento della merce, accettando una speciale clausola di garenzia pel vettore. Un sistema similare ha adottato la Convenzione di Berna per i trasporti internazionali.